

**École Des Hautes Études Commerciales**  
**EHEC- Alger**



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

THEME :

**Le rôle du crédit documentaire dans le  
financement d'une opération d'importation**

**ETUDE DE CAS :**

**La BNA agence 260 Chlef**

**Élaboré par :**

Mlle. Teguia Marwa Saadiya

**Encadré par :**

Mme. El ANDALOUSSI Zaza  
(Maître Assistante « A » à l'école  
des Hautes Etudes Commerciales)

8<sup>ème</sup> promotion

Juin 2021



**École Des Hautes Études Commerciales**  
**EHEC- Alger**



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

THEME :

**Le rôle du crédit documentaire dans le  
financement d'une opération d'importation**

**ETUDE DE CAS :**

**La BNA agence 260 Chlef**

**Élaboré par :**

Mlle. Teguia Marwa Saadiya

**Encadré par :**

Mme. El ANDALOUSSI Zaza  
(Maître Assistante « A » à l'école  
des Hautes Etudes Commerciales)

8<sup>ème</sup> promotion

Juin 2021

## Dédicaces

*Je dédie ce modeste travail à :*

A la personne devant laquelle tous les mots de l'univers sont incapables d'exprimer mon amour et mon affection pour elle ,a la femme courageuse généreuse et merveilleuse qui est ma douce mère qui a su par sa tendresse et sa patience me propulser encore plus loin dans mon parcours, puisse ce travail être la récompense de tes soutiens moraux et sacrifices.

A mon cher défunt père, tu t'es imposé pour assurer mon bien être et mon éducation.

Aucune dédicace ne serait exprimée l'amour, l'estime et le respect que j'ai pour lui.

Merci d'être tout simplement mes parents, c'est à vous que je dois cette réussite et je suis fière de vous l'offrir. Que Dieu les protège, et je ne pourrai jamais assez les remercier pour tout ce qu'ils ont fait pour moi, merci mon père ; merci ma mère.

A mes chers sœurs Rayhanna et Yousra qui m'ont soutenu et encouragé et aidé pendant tout mon cycle universitaire et m'ont jamais laissé a aucun moment, que dieu vous protège.

A Mon cher frère Mhammed le bijou de la famille qui est ma source d'inspiration et mon plus grand soutien

Et bien sûr à mon adorable meilleur amie izzemeralda que j'aime tant, qui était à mes coté dans les moments les plus difficile et qui n'a pas cessé de m'encouragée, je te remercie énormément.

Mes très chers oncles et tantes, vous avez toujours été présents pour les bons conseils. Votre affection et votre soutien m'ont été d'un grand secours au long de ma vie professionnelle et personnelle sans oublié mes cher(es) cousins et cousines.

## Remerciements

*Nous tenons à remercier à travers ce travail :*

Au terme de ce projet de fin d'études, je remercie avant tout dieu qui m'a donné la force, la volonté et le courage pour terminer mes études et acquérir un certain niveau de savoir

Nous exprimons nos profonds remerciements à Mme. EL ANDALOUSSI Zaza pour l'encadrement, pour sa disponibilité malgré ses obligations professionnelles, ses riches explications, ses encouragements, ses conseils, son aide et sa confiance en nous, nous a permis de progresser dans notre travail.

Je remercie, également tout le personnel du département de commerce extérieur au sein de la Banque Nationale d'Algérie (BNA) et en particulier Mme. **BOUCHIR ZAKIA**. Directrice générale adjointe des opérations internationales.

Mes remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.

Nos remerciements vont à l'ensemble des enseignants de l'Ecole des hautes études commerciales, pour les efforts qu'ils ont fournis pour perfectionner notre formation, ainsi nous tenons vraiment à remercier toute personne ayant apporté son soutien de près ou de loin, à la réalisation de ce travail.

***MERCI A TOUS.***

## Résumé

Le commerce international est l'un des principaux composants de l'économie d'un pays. L'éloignement géographique, les différences juridiques et les différences entre les systèmes monétaires des pays ont fait apparaître de nombreux risques, une nécessité donc d'organiser les procédures de commerce extérieur selon des règles régies par un organisme international. C'est pour cette raison que le crédit documentaire a été créé comme technique de paiement qui a pour objet de sécuriser les transactions et formaliser leurs procédures.

Notre travail est basé premièrement sur la définition des essentiels axes de commerce international comme les incoterms, le contrat commercial, les documents de transport, les modes et les instruments de paiement utilisés, en concentrant sur la pratique de crédit documentaire, le but de notre étude est de montrer le rôle de ce dernier dans le financement d'une opération d'importation, en plus de son importance de réaliser l'assurance complètement pour les deux parties contractantes.

Pour illustrer les notions théoriques on s'est opté pour passer un stage pratique au sein de la banque national d'Algérie, afin d'avoir une vue plus précise sur la pratique de crédit documentaire sur le terrain.

Lors de l'analyse des résultats obtenus de notre cas pratique, nous avons constaté que le crédit documentaire présente une procédure rigoureuse qui offre un maximum de sécurité elle couvre la presque la totalité des risques inhérent de l'opération commercial, mais qu'il présente un inconvénient principal de son coût élevé qui résulte des faits des commissions bancaire et la lenteur de sa procédure.

**Les Mots clés :** Crédit documentaire, commerce international, importation, exportation, les techniques de paiement, les incoterms, le contrat commercial.

## ملخص

لتجارة الخارجي أهمية كبيرة إذ تمثل العنصر الأساسي للاقتصاد الوطني لكن المسافات الجغرافية والاختلافات القانونية والاختلافات بين الأنظمة النقدية تبرز عدة صعوبات ومنه جاءت الحاجة لتنظيم إجراءات التجارة الخارجية وفقا لقواعد دولية وهذا من أجل تسهيل المعاملات الدولية ومن بين هذه القواعد الاعتماد المستندي الذي يلبي أكثر هذه الحاجات .حيث . يقوم بتأمين وتسهيل عمليات التصدير والاستيراد

وبالتالي فان دراستنا تتركز في البداية على تحديد أهم المحاور للتبادلات التجارية مثلا الاتفاق الدوليونائق النقل تقنيات ووسائل الدفع ونذكر منها بالخصوص تقنية الاعتماد المستندي وهدف دراستنا هو توضيح دور هذا الأخير في تمويل عملية الاستيراد وأهميته في تحقيق الأمن وتوسيع المعاملات التجارية الدولية.

من أجل توضيح المفاهيم النظرية اخترنا تدريباً عملياً داخل البنك الدولي الجزائري من أجل الحصول على وجهة نظر أكثر . دقة لممارسة الاعتماد المستندي في هذا المجال.

عند تحليل النتائج التي حصلنا عليها من دراسة الحالة والاستبيان استنتجنا أن الاعتماد المستندي يوفر الحد الأقصى

للتأمين والضمان لعمليات التجارة الخارجية، كما أن له عد عيوب منها التعقيد والتكلفة المرتفعة الناجمة عن بطء إجراءه.

**الكلمات المفتاحية:** الاعتماد المستندي، التجارة الخارجية، الاستيراد، التصدير، الاتفاق الدولي، تقنيات الدفع الدولية.

## Abstract

International trade is one of the main components of a country's economy. The geographical remoteness, the legal differences and the differences between the monetary systems of the countries have revealed numerous risks, thus needs to organize the procedures of foreign trade according to universal rules. The documentary credit is the payment instrument which best meets this need for security.

Our study's based primarily on the definition of essential elements of international trade such as incoterms, commercial contracts, transport documents, modes and instruments of payment, by focusing on the practice of documentary credit; the aim of our study is to show the role of documentary credit in the financing of an import operation, in addition to its importance of achieving completely insurance for all parties and the expansion of international trade transactions.

To illustrate the theoretical notions, a practical internship has been chosen in the National Bank of Algeria (BNA), in order to have a more precise view on the practice of documentary credit in the field.

When analyzing results obtained from our case study and the results of the questionnaire, we found that the documentary credit has a rigorous rocess that provides maximum security; it covers almost all the risks inherent in the foreign trade but it has a major drawback of high costsre sulting from banking errands and slowness of its procedures.

**Keywords :** Documentary credit, international Trade, importation, exportation, payment techniques, commercial contract, incoterm.

### **Liste des tableaux:**

<b>Tableau N° 01:</b> les clauses du contrat de vente international.....	17
<b>Tableau N° 02:</b> présentation des incoterms selon la répartition des frais entre l'acheteur et le vendeur.....	26
<b>Tableau N°03:</b> les avantages et les inconvénients de chèque.....	44
<b>Tableau N°04:</b> les avantages et les inconvénients du virement SWIFT.....	47
<b>Tableau N° 5:</b> les avantages et les inconvénients de la lettre de change.....	49
<b>Tableau N°06:</b> les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	56
<b>Tableau N°7:</b> les modes de réalisation.....	67
<b>Tableau N°08:</b> tableau les avantages du crédit documentaire.....	75
<b>Tableau N°09:</b> les inconvénients du crédit documentaire.....	75
<b>Tableau N° 10:</b> cachet de domiciliation.....	96
<b>Tableau N° 11:</b> la constitution de la commission de domiciliation.....	97

### **Liste des Figures :**

<b>Figure N°01 :</b> schéma explicatif de la mise en place d'une garantie directe.....	36
<b>Figure N°02:</b> Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie indirecte.....	37
<b>Figure N°03:</b> fonctionnement du système SWIFT.....	46
<b>Figure N°04:</b> fonctionnement d'une opération de remise documentaire.....	54
<b>Figure N°5:</b> Les Dates butoirs du crédit documentaire.....	60
<b>Figure N°06 :</b> Classification des crédits selon leurs niveaux de sécurité.....	69
<b>Figure N°07 : (phase01) :</b> l'ouverture/l'émission du crédit documentaire.....	74
<b>Figure N°08 :(Phase 02) :</b> la réalisation du crédit documentaire.....	74
<b>Figure N°09:</b> L'organigramme de l'agence « 260 » de Chlef.....	86
<b>Figure N°09:</b> schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.....	104

## Liste des sigles et abréviations

Abréviation	Signification
<b>CCI</b>	Chamber de commerce international
<b>Incoterms</b>	Intentional commercial terms
<b>DAF</b>	Delivered at Frontier
<b>DES</b>	Delivred Ex Ship
<b>DEQ</b>	Delivered Ex Quay
<b>DDU</b>	Delivered Duty Unpaid
<b>CIV</b>	Conditions internationales de vente
<b>DAT</b>	Delivered At Terminal
<b>DAP</b>	Delivered At Place
<b>EXW</b>	EX WORKS
<b>FCA</b>	Free carrier
<b>FAS</b>	Free Alongside Ship
<b>FOB</b>	Free On Board
<b>CFR</b>	Cost and Freight
<b>CIF</b>	Cost, Insurance and Freight
<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid
<b>CPT</b>	Carriage Paid to
<b>DDP</b>	Delivered, Duty paid
<b>VD</b>	Vente au départ
<b>VA</b>	Vente à l'arrivée
<b>TVA</b>	Taxe sur la Valeur Ajoutée
<b>LTA</b>	Lettre de transport aérien
<b>D/P</b>	Document aggainst Payment
<b>D/A</b>	Document aggainst Acceptance
<b>Crédoc</b>	Crédit documentaire
<b>RUU</b>	Règles et Usances Uniformes
<b>ISN</b>	Identification Sequentiel Number
<b>OSN</b>	Our Sequential Number
<b>SWIFT</b>	Society for Worldide Interbank Telecommunication
<b>BNA</b>	Banque nationale d'Algérie
<b>CA</b>	Conseil d'administration
<b>DRE</b>	Direction régionale d'exploitation
<b>D10</b>	Document Douanier pour l'importateur
<b>Formule 4</b>	Formule de règlement de la banque centrale
<b>NIF</b>	Numéro d'Identification Fiscale
<b>DELTA V8</b>	DALTA Version 8

# **Sommaire**

## **Introduction générale**

### **Chapitre1 : les fondements du commerce international**

**Section1** : présentation du commerce international.....8

**Section 2** : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.....14

**Section 3** : les risques et les garanties internationales.....32

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

**Section 1** : les instruments de paiement à l'international.....41

**Section2** : les techniques de paiement à l'international.....50

**Section 3** : présentation du crédit documentaire.....59

### **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA**

**Section 1** : Présentation de l'organisme d'accueil.....84

**Section 2** : étude d'une opération d'importation par le crédit documentaire.....93

**Section 3** : l'analyse du crédit documentaire par un guide entretien.....106

**Conclusion générale.**

# **INTRODUCTION GENERALE**

**Introduction générale**

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

Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la forme matérielle sous laquelle le paiement sera effectué), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires.

L'exportateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer de ses clients. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier. Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur. Voici la problématique fondamentale de la sécurisation des transactions de commerce extérieur.

Parmi ces techniques, nous distinguons l'encaissement simple et l'encaissement documentaire. Dans le premier cas, le paiement par l'acheteur se fait contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition. Dans le second cas, le paiement à vue ou à échéance se fait contre des documents préalablement définis qui transitent à travers les banquiers. Ces derniers peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire, ce mode est considéré comme le moyen idéal destiné à promouvoir l'ouverture de relations commerciales à l'époque où la méfiance est la règle entre partenaire.

L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises privées. Comme mesure prise dans le cadre du commerce extérieur, le gouvernement avait imposé le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations de biens, édicté dans la loi de finance complémentaire de l'année 2009. cette décision a eu certainement un effet important sur les opérations d'importation et qui se répercute sur le marché national.

Dans ce contexte, nous nous sommes intéressés à étudier plus clairement que possible ce moyen de financement (Credoc), nous allons essayer d'aborder plusieurs angles pour apporter, approfondir les connaissances et enfin aboutir une meilleure compréhension de l'importance du crédit documentaire et les conditions de sa réalisation.

Le choix de ce sujet est motivé par plusieurs raisons :

- L'importance de ce mode de paiement dans le commerce international.
- Elargir nos connaissances théoriques et les mettre en pratique.
- Apporter des réponses liées à notre problématique.

Ce thème est très important car l'étude de l'efficacité du crédit documentaire joue un rôle déterminant pour toute opération d'importation. Ce qui nous amène à poser la problématique suivante : « **Quel est le rôle du crédit du Credoc dans le financement d'une opération d'importation ?** »

A partir de cette question centrale d'autres sous question peuvent être posées :

- Quels sont les effets du Credoc en termes de garanties de paiement ?
- Comment ce crédit documentaire constitue-t-il un moyen de paiement et de financement en même temps ?
- Pourquoi on a privilégié le Credoc comme technique de paiement de cette opération et non pas une autre technique ?

Pour guider notre travail, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- **H1:** Le Crédoc est souvent utilisé par les contractants pour bénéficier de la garantie qu'il offre.
- **H2:** Le Crédoc est considéré comme un moyen de paiement et un moyen de financement exigé par la loi de finance algérienne.
- **H3:** Le Crédoc est le moyen de paiement le plus efficace en Algérie.

L'objectif principal de notre étude est d'apprécier en premier lieu le rôle et l'efficacité du crédit documentaire dans le financement d'une opération d'importation, ensuite étudié les étapes de déroulement d'une opération par crédit documentaire.

Afin de mieux cerner ce sujet, nous avons adopté une démarche méthodologique reposant éventuellement sur une recherche bibliographique portant sur le thème, en consultant des différentes sources d'informations savoir (ouvrages, articles, et documents internet des banques, mémoire, sites internet..... etc.).

Pour ce qui est du cas pratique, nous avons adopté une approche qualitative articulée autour d'une étude de cas, effectuée au niveau de l'agence BNA 260.

Pour pouvoir répondre à notre principale problématique et vérifier aussi nos hypothèses, on va réaliser un travail de fin d'étude avec un cas pratique au sein de la Banque Nationale d'Algérie sous le thème «**le rôle du crédit documentaire dans le financement d'une opération d'importation**».

Ce mémoire est organisé en trois chapitres principaux :

**Chapitre 1 :** les fondements du commerce extérieur. Ce premier chapitre consiste en une approche théorique sur le commerce extérieur, nous allons examiner le contrat commercial et les incoterms, les documents d'une transaction internationale ainsi que les risques et les garanties du commerce extérieur.

**Chapitre 2 :** les moyens et les techniques de paiement à l'international. Dans ce chapitre, nous allons exposer les instruments et les techniques les plus utilisées pour le règlement des importations ainsi que leurs contextes d'utilisation et plus précisément le crédit documentaire et ces différentes formes et principes.

**Chapitre 3 :** étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA. Nous terminons par le troisième chapitre, qui présente le cas pratique, nous allons présenter d'abord l'organisme d'accueil, ensuite nous traitant un dossier concret on explique les étapes du déroulement d'une opération d'importation réalisée par le crédit documentaire au sein de la Banque Nationale d'Algérie par un guide entretien.

Tous ces chapitres seront accompagnés d'organigrammes, et des schémas qui permettront de faciliter la lecture de ce mémoire. Et en fin, nous allons terminer notre étude par une conclusion générale qui résume les principales étapes et résultats que nous avons obtenus à partir des trois chapitres de travail.

# **Chapitre 1 : les fondements du commerce international**

**Introduction du chapitre**

Le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire des continents distincts, Leur développement entraine un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux, donc c'est un élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national<sup>1</sup>.

Ce présent chapitre se compose essentiellement de trois sections : la première section portera d'abord à définir le commerce international et l'ensemble des théories d'échanges que nous estimons utile pour comprendre le contexte dans lequel évolue le monde. Tandis que la seconde section consacrée aux éléments fondamentaux qui permettent la concrétisation d'une opération du commerce international et La dernière section abordera les risques et les garanties du commerce international.

---

<sup>1</sup>MORE-T : Les enclosures ,1ere Edition Dunod, paris, 1996, p.324.

**Section1 : présentation du commerce international**

Les différences de dotation en ressources naturelles entre les pays et la répartition géographique inégale de ces ressources sont deux éléments essentiels pour expliquer le commerce international.

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers.

Par ailleurs, le commerce international désigne l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale ; terme qui inclut, l'importation et l'exportation de biens et des services, la concession de licences dans d'autres pays et les investissements étrangers. En l'occurrence, ce dernier permet à un pays de consommer plus qu'il ne produit, notamment par ses ressources propres, ou d'élargir ses débouchés afin d'écouler sa production.

Ce type de commerce existe depuis des siècles, mais il connaît un essor récent du fait de la mondialisation, dont il est une composante majeure.

**1.1 définition du commerce international**

« Le commerce international est une discipline qui concerne les opérations d'achat et de vente des marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux, il s'agit d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs. Il est divisé en commerce, d'importation, d'exportation et du transit ».<sup>2</sup>

- **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).<sup>3</sup>
- **L'exportation** : L'exportation est le fait de céder des produits et/ou services destinés à être commercialisés et vendus sur le marché étranger. On distingue

---

<sup>2</sup>BEITTON-A et autre « dictionnaire des sciences économique » 2ème Edition Armand Colin, Paris 2007, P 60.

<sup>3</sup><https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/importation> consulté le 12/04/2021 à 13h00.

entre les sociétés totalement exportatrices dont la cession porte sur l'ensemble de sa production, et les sociétés partiellement exportatrices, dont la cession porte plutôt sur une partie de sa production.<sup>4</sup>

## **1.2 Les théories du commerce international**

Les théories du commerce international tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés.

Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

### **1.2.1. Le mercantilisme**

Le mercantilisme est une doctrine économistes des XVIe et XVIIe siècle en Espagne. Selon laquelle la richesse d'un pays se mesure à la quantité d'or et d'argent (le métal) qu'il possède. Le pays est ainsi encouragé à augmenter ses réserves d'or et d'argent en augmentant l'exportation et en réduisant les importations, de façon qu'il lui reste plus de richesse.<sup>5</sup>

### **1.2.2. L'approche classique**

- a) La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776) :** A. Smith (1723-1790), critique les conceptions mercantilistes considérées comme favorisant les monopoles du commerce (« commerce exclusif ») et le protectionnisme. Pour Smith, la spécialisation et l'échange commercial entre États font du commerce international un jeu à somme positive et, parallèlement, un instrument de pacification des rapports internationaux. Chaque État a intérêt à se spécialiser dans la production et

---

<sup>4</sup><https://www.petite-entreprise.net/P-2863-136-G1-export-tout-savoir-sur-l-exportation.htm> consulté le 12/04/2021 à 22h05.

<sup>5</sup>NAJI, (Jammal). Commerce international : théorie, techniques et application, édition ERPI, Québec, 2005, p.18.

l'exportation de produits pour lesquels il dispose d'avantages absolus, c'est-à-dire de coûts de production plus faibles qu'à l'étranger.

**b) La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817) :** Ricardo (1772-1823), comme A. Smith, considère que le commerce international est un jeu à somme positive. Selon lui, le libre-échange et la spécialisation permettent de retarder l'évolution de l'économie vers un état stationnaire. L'importation de biens de subsistance moins coûteux fait baisser le taux de salaire (« prix naturel du travail »), et donc favorise les profits et la croissance.

Pour D. Ricardo, la spécialisation s'explique, non pas par l'avantage absolu mais par l'avantage relatif. Il montre que le commerce international s'explique, non par des différences de coûts absolus, mais par les coûts relatifs, mesurés en temps de travail (raisonnement en termes de valeur travail évaluée en homme/année).

Le raisonnement de D. Ricardo repose sur les hypothèses suivantes :

- les coûts de transport sont nuls ou négligeables ;
- les facteurs sont immobiles au plan international et parfaitement mobiles à l'intérieur des pays ;
- il y a parfaite mobilité internationale des biens produits.

La théorie de l'avantage comparatif ne concerne pas seulement le commerce international. Elle montre, de façon générale, qu'un échange volontaire (au niveau des individus, comme au niveau international) conduit à un gain à l'échange mesuré par la somme du surplus du consommateur et du surplus du producteur. Cependant, rien dans cette théorie n'indique comment le gain à l'échange est partagé entre les coéchangistes. Ce partage peut être plus ou moins égalitaire, ou très inégalitaire.

### **1.2.3. L'approche néo-classique**

**a) La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson) :** Les analyses de E. Heckscher (1879-1952) et B. Ohlin (1899-1979, prix Nobel 1977), s'intéressent principalement aux fondements de l'échange en reformulant la théorie ricardienne,

sans référence à la valeur travail. L'intégration des pays dans les échanges internationaux s'opère suivant le théorème de l'avantage comparatif, (Heckscher-Ohlin). Selon ce théorème, les différences de rareté relative des facteurs de production déterminent des différences de prix relatif. Les prix de produits nécessitant l'utilisation intensive d'un facteur de production abondant seront relativement moins élevés que celui d'un produit nécessitant la mise en œuvre d'un facteur de production rare. Puisqu'un pays a tendance à se spécialiser dans la production marquée par une combinaison productive qui lui donne un maximum d'avantages ; il en résulte qu'il aura intérêt à exporter des produits intensifs en facteur de production abondant et à importer ceux qui sont intensifs en facteur de production rare.

Par la suite, P. Samuelson (1915-2009, prix Nobel 1970) apporte une contribution supplémentaire : le libre-échange conduit à une égalisation internationale des prix des facteurs de production (théorème HOS – Heckscher-Ohlin-Samuelson).

- b) Paradoxe de W. Leontief :** W. Léontiev (1906-1999) a cherché une vérification empirique du modèle HOS à partir de l'analyse des échanges commerciaux des États-Unis. Partant de l'hypothèse que les États-Unis disposent d'une abondance de facteur capital et d'une relative rareté du facteur travail, les exportations américaines devraient être relativement plus intensives en facteur capital qu'en facteur travail. Or, Léontiev montre que les exportations des États-Unis utilisent davantage de facteur travail que de facteur capital, ce qui semble contradictoire avec le théorème de l'avantage comparatif (paradoxe de Léontiev).

Léontiev ne réfute pour autant pas le modèle HOS, au contraire, il considère que la mesure en dotation de facteur de production est à affiner. À cet effet, il finit par considérer que la productivité du travail aux États-Unis, à intensité capitalistique identique, est beaucoup plus élevée que dans le reste du monde. Il en résulte que le facteur réellement abondant est le travail et non le capital.<sup>6</sup>

#### **1.2.4. La théorie du cycle de production internationale de Vernon(1966)**

---

<sup>6</sup>ALAIN (B), EMMANUEL (B-F) et CHRISTINE (D) : Economie. Ed5, édition DALLOZ, paris, 2012, p.372.

Elle fait également avancer la réflexion sur le commerce international en se focalisant davantage sur le produit et son lieu de production que sur les facteurs de production. Cette théorie explique pourquoi la production de biens (innovateurs) se délocalise successivement des pays industrialisés vers des pays en voie de développement :

Dans un premier temps, les produits innovants sont fabriqués dans des pays fortement industrialisés disposant à la fois des capacités techniques nécessaires, de la main d'œuvre qualifiée et d'un pouvoir d'achat élevé. Proposé à prix fort, une grande partie de la production est vendue dans le pays producteur, tandis que l'essentiel de l'export se fait vers d'autres pays industrialisés. L'arrivée de concurrents nouveaux (au plus tard après l'expiration d'éventuels brevets) fait baisser les prix et entraîne la délocalisation de la production des pays à revenu élevé vers des pays à revenu moyen.

Puis, lorsque le produit arrive à maturité, la production se délocalise vers des pays à revenu faible. Elle y est souvent contrôlée par des entreprises originaires des pays industrialisés qui profitent des coûts de main d'œuvre plus bas. A la fin du cycle de production, un pays fortement industrialisé peut acheter et vendre un même type de bien parce que ses exportations et ses importations correspondent à des "âges" technologiques différents.

Le modèle du cycle de vie international – correspondant finalement à une introduction séquentielle de produits à l'étranger - décrit assez bien le comportement des investisseurs dans la période de 1950 à 1970 (et pour certaines entreprises encore bien au-delà).

Aujourd'hui, le lancement international de produits se fait plutôt de manière simultanée. Cela n'empêche pas les fabricants de profiter des coûts des facteurs avantageux dans les pays émergents pour y assurer une partie de la production.<sup>7</sup>

### **1.2.5. La théorie de l'écart technologique**

Posner qui en 1961 remarque que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble. Ceci peut s'expliquer par l'innovation : l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné. Cet avantage dû à un écart technologique peut durer tant qu'il existe une demande dans les pays étrangers et disparaît

---

<sup>7</sup>BJORN,(Walliser) : le marketing international, édition e-theque, 2002, p.11.

peu à peu quand les producteurs de ces pays se lancent dans la fabrication de mêmes biens.<sup>8</sup>

### **1.3. Présentation de la Chambre de Commerce international (CCI) :**

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays. La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit les règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels.<sup>9</sup>

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international.

Par ce fait, la CCI organise des conférences, des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées.

En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et aux paiements, sous forme de brochures, dont celles relatives aux :

- Crédits documentaires.
- Encaissements documentaires.
- Termes commerciaux internationaux (Incoterms).
- Remboursement de banque à banque.
- Garanties et cautions internationales.

#### **1.3.1. Les services de la CCI**

La CCI se charge essentiellement de :

- La commission des pratiques commerciales internationales.

---

<sup>8</sup><https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/these-de-l-ecart-technologique.html> consulté le 28/03/2021 à 20h23.

<sup>9</sup><http://www.iccwbo.org/about-icc/> consulté le 28/03/2021 à 21h14.

- La cour internationale d'arbitrage.
- Le bureau maritime international.
- Le bureau contre le crime commercial.
- Le bureau d'enquête sur la contrefaçon.
- L'institut des droits des affaires internationales.

## **Section2 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international**

Tous les échanges commerciaux avec l'étranger sont soumis à la loi de certaines bases. Ces derniers, incontournables dans le commerce international de biens et de services, constituent de pièces maitresse de l'opération. Ainsi, ces éléments, représentent des outils indispensables pour le banquier, dans la conduite de toute opération de crédit documentaire. Ce sont :

- contrat du commerce international ou contrat de vente international.
- Les different documents transactional.
- Les incoterm.

### **2.1. Contrat du commerce international**

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

#### **2.1.1. Définition du contrat de commerce international**

La mise en œuvre d'une exportation ou importation exige le consentement des deux parties (acheteur et vendeur). Cet accord se matérialise en général par un contrat de vente, qui a pour but de répartir les frais et risques entre le vendeur et l'acheteur. Maitrisez la rédaction de contrat de vente international afin de faciliter vos échanges et d'éviter toutes contestations.<sup>10</sup> Il est préférable qu'elle soit écrites (pro forma). Elle doit préciser :

- Les references de l'exportateur.

---

<sup>10</sup><https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international> consulté le 30/03/2021 à 23h28.

- Les références de l'acheteur potentiel.
- Les produits (poids, quantités, prix).
- Le délai de livraison et point de départ de ce délai.
- Les conditions de livraison.
- Les conditions de paiement.
- La devise de facturation et le montant total de l'offre.<sup>11</sup>

### **2.1.2. L'offre commerciale**

L'offre est un moment privilégiée de la relation commerciale avec le client. À ce titre, elle doit présenter des caractéristiques de clarté (Engagement ferme et implicite de la part de l'exportateur) et être adressée à une personne donnée (Sauf offres à caractère publicitaire prévoyant des possibilités de modification de prix, de conditions commerciales ou techniques).<sup>12</sup>

### **2.1.3. Effets du contrat de commerce international**

Les effets du contrat concernent les obligations des parties et le transfert de propriétés de risque.

#### **2.1.3.1 Obligations des parties**

Nous pouvons distinguer :

**a) Obligations du vendeur :**Le vendeur est tenu à plusieurs obligations :

- **L'obligation de délivrance:** la chose doit être celle qui a été prévue avec les caractéristiques stipulées, qualité et quantité comprises. Le vendeur doit seulement mettre la chose à la disposition de l'acheteur.
- **L'obligation d'information et de conseil:** l'obligation d'information porte sur les qualités objectives de la chose et sur les conditions de son utilisation. Le devoir de conseil concerne l'aptitude de la chose à répondre aux attentes de l'acheteur.

---

<sup>11</sup>LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : Techniques du commerce international, édition GUALINO, paris, 2002, p.190.

<sup>12</sup>LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations import-export, Op.cit, p.270.

- **l'obligation de garantie** : le vendeur professionnel est tenu d'apporter trois garanties différentes : la garantie légale de conformité du bien au contrat ; la garantie légale des vices cachés, la garantie commerciale ou garantie contractuelle.

**b) Les Obligations de l'acheteur** : L'acheteur est tenu à plusieurs obligations :

- **le paiement du prix** auquel peuvent éventuellement venir s'ajouter des taxes.
- **L'obligation de retraitement**: il doit prendre livraison de la chose et doit en supporter les frais. Le défaut de retraitement peut entraîner un préjudice pour le vendeur (conservation et stockage de la marchandise). Dans ce cas, le vendeur peut le mettre en demeure sous astreinte de procéder à ce retraitement. Il pourra par la suite demander la résolution de la vente et le versement de dommages et intérêts.
- il doit **examiner la chose vendue** afin de signaler au vendeur les vices apparents ou le défaut de conformité par rapport aux stipulations du contrat.<sup>13</sup>

### **2.1.3.2. Transfert de propriété et de risques**

Nous pouvons distinguer :

- a) Transfert de propriété** :Ce transfert intervient, en règle générale, une fois l'acheteur acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme.
- b) Transfert de risques** :Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement le transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux « Incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu ; transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup>RAHTTAT, (G) et RAMEL DELPERIER (G) : L'essentiel du droit applicable à la start-up, édition Gualino, paris, 2016, p.56.

<sup>14</sup>BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.8.

**2.2.4. Les clauses du contrat de vente internationale**

Lorsqu’une vente s’effectue sur le plan international, bien des difficultés peuvent survenir, dont voici quelques exemples : malentendus d’ordre linguistique, manœuvre de l’une des deux parties pour retarder une entente, etc. un bon contrat de vente internationale doit prévoir toutes les situations possibles et préserver au mieux les intérêts de chacune des parties.

**Tableau N°012: les clauses du contrat de vente internationale**

<b>DESIGNATION</b>	<b>CLAUSES</b>
<b>Les contractants</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Designer clairement les contractants (acheteur et vendeur)</li> <li>- Indiquer les raisons sociale de l’entreprise, leur adresse détaillées, le nom de leur représentant respectif.</li> </ul>
<b>L’objet du contrat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Définissez l'objet du contrat (Produit ou service)</li> <li>- Décrivez les aspects techniques : La quantité, le volume, le poids et le mode d'emballage.</li> </ul>
<b>Le prix et le mode de paiement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Déterminez le prix dans la devise choisie.</li> <li>- Faites-y figurer l'incoterm choisi.</li> <li>- Intégrez le prix de la marchandise (prix unitaire et total).</li> <li>- Prévoyez un mode de règlement qui assure une sécurité maximale au vendeur.</li> <li>- Les versements d'acompte garantissant la commande.</li> </ul>
<b>Les modalités de transport</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Déterminez un mode de transport en cohérence avec la nature de la marchandise, la destination et la sécurité.</li> <li>- Précisez les obligations respectives des parties contractantes en fonction de l'incoterm.</li> </ul>
<b>Modalités de livraison</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Déterminez la date, le lieu de chargement et de livraison.</li> <li>- Définissez les délais de l'entrée en vigueur du contrat.</li> <li>- Prévoyez les pénalités de retard à l'avance.</li> </ul>
<b>Force majeure</b>	Indiquez le cas de force majeure pour les événements imprévisibles.

<b>Les garanties</b>	Définissez les engagements des deux parties en matière de garantie. Ex: la caution de restitution d'acompte pour le vendeur.
<b>Le droit applicable au contrat</b>	Déterminez le droit applicable aux obligations contractuelles des parties.
<b>La juridiction (en cas de litige)</b>	- Déterminez la juridiction compétente en cas de litige ou le système de règlement des différends (arbitrage, médiation, etc.). - Il importe de remarquer que la loi applicable à la procédure de règlement des différends n'est pas nécessairement celle qui régit le fond du litige (i.e. le droit applicable au contrat).
<b>La langue</b>	Déterminer la langue du contrat. Celle-ci devra être maîtrisée par les deux parties.

Source : <https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international> consulté le 13/04/2021 à 23h.

## 2.2. Les incoterms

### 2.2.1. Présentation des incoterms

La répartition des frais et des risques liés au transport de la marchandise est une source de conflit potentielle. Pour éviter toute ambiguïté sur les termes de l'accord, le contrat de vente doit se référer à un langage codifié les incoterms (International Commercial Terms) ou CIV (conditions internationales de vente).

« Les incoterms ont été définis par la Chambre de commerce internationale. Leur dernière révision date de l'année 2000. Ils définissent de façon uniforme les points de transfert de frais et les points de transfert de risques. Ils rappellent utilement les documents qui sont dus par le vendeur à l'acheteur. Au nombre de treize, ils sont répertoriés en trois catégories en fonction du mode de transport utilisé ». <sup>15</sup> Les incoterms sont représentés par 4 caractères alphanumériques dont :

- 3 lettres reprenant l'Incoterms retenu au contrat.
- 1 chiffre localisant le contrat de transport :
  - 1 : endroit situé en France.

<sup>15</sup>LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : gestion des opérations import-export, Op.cit, p.26.

- 2 : endroit situé dans un autre État membre de l'Union européenne.
- 3 : endroit situé en dehors de l'Union européenne<sup>16</sup>

### **2.2.2. Les principaux changements des incoterms 2010**

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, les Incoterms 2000 sont devenus les Incoterms 2010. Les principaux changements sont :

- Suppression des Incoterms DAF/DES/DEQ/DDU ;
- Suppression de la notion de « passage du bastingage » ;
- Les contrôles relatifs à la sécurité des marchandises, mesures nécessaires face à la montée du terrorisme international, vont être clarifiés, notamment en ce qui concerne la prise en charge des formalités et des coûts correspondants ;

Création de deux nouveaux Incoterms :

- DAT : Delivered At Terminal - rendu au terminal convenu - (remplace le DEQ et s'applique pour tout mode de transport) ;
- DAP : Delivered At Place - rendu au lieu de destination convenu - (remplace les DAF/DES/DDU).

Il y a désormais 11 Incoterms : DAT (Delivered At Terminal), DAP (Delivered at Place), EXW (Ex Works), FCA (Free Carrier), FAS (Free Alongside Ship), FOB (Free On Board), CFR (Cost and Freight), CIF (Cost, Insurance and Freight), CIP (Carriage and Insurance Paid to...), CPT (Carriage Paid to), DDP (Delivered, Duty paid).<sup>17</sup>

### **2.2.3. Rôles des incoterms**

- Ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux, notamment en regard du chargement, du transport, du type de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc ici d'une répartition des frais de transport, première fonction des incoterms.

---

<sup>16</sup><https://www.conex.net/fr/incoterms/> consulté 08 05 2021 à 18h14.

<sup>17</sup><http://fr.wikipedia.org/wiki/Incoterms> Consulté le 04/04/2021 à 20h30.

- déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.
- la fourniture des documents et des informations. Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ? Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles Incoterms est simple. Chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.<sup>18</sup>

#### **2.2.4. Classement des incoterms**

Les incoterms peuvent être classés en fonction de groupe du risque et du mode de transport

##### **2.2.4.1. En fonction de groupes**

En 1990, la chambre du commerce international a décidé de regrouper les incoterms en quatre groupes, suivant le degré de responsabilité du vendeur dans la prise en charge des coûts et risques. Nous présentons ici les incoterms selon une hiérarchie croissante des obligations du vendeur.<sup>19</sup> Voici les quatre groupes d'incoterms:<sup>20</sup>

- Vente au départ :

Le vendeur s'acquitte de son obligation de livrer les marchandises dans son pays.

<b>Groupe d'incoterm</b>	<b>Obligation du vendeur</b>
Groupe E : EXW	Le vendeur livre les marchandises dans ses propres locaux.
Groupe F : FCA, FOB, FAS	Le vendeur livre les marchandises au transporteur principal désigné, mais il n'assume ni les frais ni le risque relatifs à ce transport.
Groupe C : CFR, CIF, CPT, CIP	Le vendeur livre les marchandises au transporteur principal dont il assume les frais, mais non pas les risques.

<sup>18</sup><http://commerceinternational.centerblog.net/rub-gestion-des-operation-import-export-.html> consulté le 04/04/2021 à 20h51.

<sup>19</sup>NAJI, (Jammal) : Op.cit, p.230.

<sup>20</sup>KOSMA, (Catherine) : Gestion des opérations import et export, édition le Génie des Glaciers, 2011, p.91.

- Vente a l'arrivée :

Groupe D : DES, DEQ, DDU, DDP	Le vendeur livre les marchandises a destination (ex. entrepôt du transporteur désigné pour le poste-acheminement, entrepôt de l'acheteur, etc.) il supporte les frais et les risques liés au transport principal.
-------------------------------	---

**2.2.4.2. En fonction du risque**

Une première distinction portant sur les risques permet de classer les opérations en:

- **vente au départ**, auquel cas la marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls de l'acheteur (abréviation : VD) ;
- **vente à l'arrivée**, auquel cas la marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls du vendeur (abréviation : VA).
- Sur les onze Incoterms :
- huit sont des Incoterms de «vente au départ» (VD) : EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP ;
- trois sont des Incoterms de «vente à l'arrivée» (VA) : DAP, DAT, DDP.<sup>21</sup>

**2.2.4.3. En fonction de modes de transport :**

La distinction porte sur les Incoterms :

- Transport maritime donc exclusivement réservés au transport maritime de port à port :

- <b>FAS</b> : free alongside ship – Franco le long du navire
- <b>FOB</b> : Free On Board – Franco à bord
- <b>CFR</b> : Cost and Freight - Coût et Fret
- <b>CIF</b> : Cost, Insurance, Freight - Coût, Assurance et Fret

<sup>21</sup> BELOTTI, (Jean) : Transport international des marchandises, édition Vuibert, paris, 2012, p .90.

- **FAS** : Le vendeur doit placer la marchandise le long du navire ou dans les allèges (barges, péniches). Il doit, comme pour le FOB, dédouaner la marchandise à l'export. L'acheteur a le choix du navire et supporte le fret maritime et risques de perte, de dommages que peut courir la marchandise lorsque les dites marchandises sont le long du navire. Il doit dédouaner la marchandise avant de pouvoir l'exporter. Le transfert du risque et des frais se fait au moment où la marchandise est livrée le long du navire dans le port d'embarquement.

- **FOB** : Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné par l'acheteur. Il règle les frais de transport jusqu'au port d'embarquement, ainsi que les frais de chargement et effectue les formalités d'exportation, acquitte les frais, droits et taxes liés à ces formalités. Il doit dédouaner la marchandise à l'exportation.

L'acheteur a le choix du navire et supporte le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

- **CFR** : Le vendeur effectue le chargement des marchandises sur le navire qu'il a choisi. Il procède également au dédouanement à l'exportation. Il assume également les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement. Il effectue les formalités d'export et paie les droits et taxes liés. Le transfert du risque et des frais se fait donc comme en FOB, lorsque les marchandises ont passé le bastingage du navire au port d'embarquement.

- **CIF** : Les mêmes conditions s'appliquent qu'en CFR avec, en plus, l'obligation pour le vendeur de souscrire une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises pendant leur voyage maritime. La marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur.

Le transfert du risque et des frais se fait donc, comme en FOB ou en CFR, lorsque les marchandises ont passé le bastingage du navire.

➤ Tous modes de transport aérien, terrestre, maritime dès lors que ce dernier S'inscrit dans un transport multimodal :

- <b>EXW</b> : Ex Works – à l'usine
-------------------------------------

- <b>FCA</b> : Free Carrier – franco transporteur
- <b>CPT</b> : Carriage Paid To – port payé jusqu’à
- <b>CIP</b> : Carriage and Insurance – port payé assurance comprise
- <b>DAT</b> : Delivered at Terminal - rendu au terminal ; remplace le DEQ
- <b>DAP</b> : Delivered at place - rendu au lieu de destination convenu ; remplace le DES, DAF, DDU
- <b>DDP</b> : Delivered Duty Paid – rendu droits acquittés

- **EXW** : Le vendeur a pour seule obligation de mettre la marchandise à la disposition de l’acheteur dans les locaux propres du vendeur ou dans un lieu dûment désigné. Il n’est pas responsable du dédouanement à l’exportation, ni du chargement de la marchandise sur les véhicules mis à disposition par l’acheteur. L’acheteur est responsable du chargement de la marchandise et de son transport jusqu’à sa destination finale. Le transfert du risque se faisant au moment de la mise à disposition de la marchandise à l’acheteur, ce dernier supporte donc tous les risques et frais inhérents au transport de la marchandise du départ, où il en a pris possession, jusqu’à son lieu de destination. Les formalités et les frais d’exportation et d’importation, ainsi que les droits et taxes liés à ces deux opérations sont également à la charge de l’acheteur.
- **FCA** : Le vendeur délivre la marchandise au transporteur désigné et payé par l’acheteur, à un point convenu. Les formalités et frais d’exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur. L’acheteur choisit le transporteur. Le transport principal est à sa charge. Il effectue les formalités à l’import et acquitte les droits et taxes liés. Le transfert du risque et des frais se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise
- **CPT** : Le vendeur choisit le transporteur et paie le fret pour le transport jusqu’à destination. Cependant, le transfert des différents risques (avaries, perte, etc.) se fait lorsque la marchandise est remise au premier transporteur. Ainsi, les frais d’assurance sont à la charge de l’acheteur. Les conditions concernant le chargement, le déchargement et le dédouanement sont identiques au FCA.

- **CIP** : Le vendeur, en plus des mêmes conditions qu'en CPT, a l'obligation de souscrire une assurance contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises pendant leur transport.
  
- **DDP** : À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destinations convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur. En principe, c'est lui qui endosse les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur. Parallèlement, l'acheteur n'a aucune obligation de prendre en charge les coûts dies inspection, tandis que le vendeur paie les frais des inspections avant expédition exigés par les autorités du pays d'exportation ou d'importation.
  
- **DAT** : Outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Il a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Il assume tous les risques liés à l'acheminement des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu. Le terme «Terminal» comprend tout type de lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt, etc.).  
Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. L'acheteur effectue les formalités d'importation et acquitte les droits et taxes liés à l'importation.
  
- **DAP** :Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche, prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Il a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup>BELOTTI, (Jean):Op.cit.p.90.

**2.2.5. Le choix de l'incoterm**

- ✓ Le choix de l'incoterm reflète la politique commerciale de l'entreprise et résulte de la négociation. Cependant il faut souligner que les incoterms de vente à l'arrivée font courir au vendeur les risques de transport.
- ✓ Inversement on peut souligner que la vente assortie d'un incoterm de vente à l'arrivée est un argument commercial et un avantage concédé à l'acheteur.
- ✓ Le vendeur peut dans certains cas souhaiter conserver la maîtrise totale de la logistique (partenaires connus, spécificité du matériel, offre plus compétitive).
- ✓ Les choix peuvent être adaptés à chaque situation ou au contraire faire l'objet d'une stratégie qui sera reconduite dans la plupart des cas (standardisation des prestations et des offres commerciales).
- ✓ L'incoterm doit reprendre spécifiquement la version et l'origine « incoterms 2000 C.C.I » et suivi d'un lieu précis, faute de quoi il n'est pas opérationnel.
- ✓ Eviter l'emploi d'un incoterm pour un autre (le FOB pour le FCA par exemple, la confusion entre le FOB CCI et le FOB américain).
- ✓ Attention l'absence de référence à un incoterm précis ouvre la porte à toutes les confusions possibles et surtout à des contestations sur les prix.
- ✓ Le recours à l'incoterm DDP est à écarter car dans ce cas l'exportateur acquitte la TVA à l'arrivée dans le pays d'importation et ne peut la récupérer que par des mécanismes spécifiques. De plus, sur certaines destinations l'évaluation des droits à l'arrivée est très difficile.
- ✓ Attention à la cohérence entre le choix de l'incoterm et le choix du lieu de livraison (un incoterm de vente à l'arrivée n'est pas compatible avec une livraison dans des locaux de l'acheteur et inversement).<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup>LEGRAND. (Ghislaine), et MARTINI. (Hubert) : commerce international, édition DUNOD, Paris, 2003, P.95.

Tableau°013: présentation des incoterms selon la répartition des frais entre l'acheteur et le vendeur

Sigle	Emballage	Chargement Empotage usine ou entrepôt d <sub>é</sub> part	Acheminement Au port ou port à L'aéroport	Formalité Douanière export	Passage Aéroportuaire Plateforme de groupage au Portuaire	assurances	Transport principal	Passage portuaire Aéroportuaire plateforme de groupage à l'arrivée	Formalité douanière import droit et taxes	Acheminement à l'usine ou à l'entrepôt d'arrivée	Acheminement à l'usine ou à l'entrepôt d'arrivée	Chargement en usine ou entrepôt d'arrivée
EXW	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
FAS	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	A
FCA	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	A
FOB	V	V	V	V	AV	A	A	A	A	A	A	A
CFR	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A
CPT	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A
CIF	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
CIP	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
DAF	V	V	V	V	V	AV	AV	A	A	A	A	A
DES	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
DEQ	V	V	VV	V	V	V	V	V	A	A	A	A
DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	A	V	V	A
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A

- A : frais à la charge de l'acheteur, V : frais à la charge de vendeur

Source : LEGRAND, (Ghislaine) et MARTINI(Hubert) : commerce international, Op.cit, p.95.

### 2.3. Les documents utilisés dans le commerce international

Le vendeur doit préciser ce qu'il vend et l'acheteur connaître ce qu'il achète ; on utilise pour cela, à l'international, de nombreux documents.

### **2.3.1. Les documents commerciaux**

Ils ont pour rôle principal de permettre le dédouanement des marchandises et leur taxation dans le pays de l'importateur.

#### **2.3.1.1. Facture pro forma**

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.

#### **2.3.1.2. Facture commerciale**

Son rôle est multiple. Elle matérialise la créance née de la vente, permet l'établissement de la déclaration de sortie en France, 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.

Elle doit comporter généralement :

- identification de l'entreprise exportatrice.
- nom et adresse de l'acheteur et du destinataire s'ils sont différents.
- date et numéro de facture,
- quantité et dénomination des produits et services en clair et/ou en code.
- date du règlement et conditions d'escompte.
- date et lieu de livraison des biens/prestations de services.

#### **2.3.1.3. Facture consulaire**

Établie lors de l'envoi de marchandises à destination de quelques pays d'Amérique du Sud, 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.

#### **2.3.1.4. Facture douanière**

Appelée en anglais « Customs invoice », elle est réclamée par quelques pays (Ghana, Nigéria, Malawi, etc.). Elle ne remplace aucunement la facture commerciale qui doit être établie en sus.

Ce document a pour but de fournir aux services douaniers de l'État d'importation des informations destinées à permettre la taxation de la marchandise. Aucun visa n'est requis : la signature d'une ou de deux personnes de la firme exportatrice suffit.<sup>24</sup>

### **2.3.2. Les documents de transport**

#### **2.3.2.1. Le connaissement maritime (Bill of Lading)**

Le connaissement maritime constitue le document essentiel en transport par voie d'eau. C'est un document officiel émis par la compagnie maritime ou son agent, selon les indications du chargeur ou de son courtier, dans les 24 heures suivant l'embarquement. Authentifié par le capitaine ou son agent, il établit la preuve qu'il y a effectivement un contrat de transport. On constate la prise en charge de la marchandise, sa mise à bord par le transporteur et l'engagement de ce dernier de livrer la marchandise contre la remise du connaissement.

En outre, le connaissement est un titre de propriété de la marchandise et s'engage à la transporter selon les instructions qu'on lui en donne et contre paiement, d'autre part, il permet au destinataire de prendre livraison de la marchandise. Le connaissement contient certains renseignements obligatoires, comme le nom du transporteur ainsi que les ports de départ et d'arrivée. Le connaissement peut porter divers mentions :

- **Connaissement à ordre** indique que le connaissement est négociable et transmissible par endossement. dans les paiements par crédit documentaires, c'est la mention la plus courante. Elle permet de conserver le titre de propriété jusqu'au paiement de la marchandise.

---

<sup>24</sup>Chambre de commerce et d'industrie, (Paris) et LECUYER, (D) : Commerce international, édition Gualino, paris, 2004, p.58.

- **Connaissance à personne dénommée** rend le connaissement non négociable. Seule la personne ou l'entreprise désignée comme destinataire peut prendre livraison de la marchandise.
- **Connaissance à bord** atteste que la marchandise a bel et bien été chargée à la date de signature.
- **Connaissance reçu pour embarquement** est l'attestation de la prise en charge de la marchandise. Plutôt qu'une attestation de l'expédition définitive, c'est une promesse de chargement.
- **Connaissance net** atteste que la marchandise dont on a pris possession semble complète et en bon état.
- **Connaissance avec réserve** indique que la marchandise est endommagée ou non complète au point d'expédition. Cette mention permet de réduire la responsabilité du transporteur.

#### **2.3.2.2. La lettre de transport routier**

La lettre de voiture est le document essentiel en transport international de marchandises par route, c'est en quelque sorte la preuve du contrat de transport. Quand il s'agit de transport routier intérieur, il s'agit d'un connaissement terrestre ou routier (inland bill of lading), terme qu'on utilise aussi dans la pratique pour le transport international. La lettre de transport doit être rédigée selon les normes de la CMR. La mention « sans réservé » atteste la prise en charge des marchandises en bon état et l'expédition dès la signature par le transporteur. La lettre de voiture est contrat sont des éléments distincts. Le rôle de la lettre de voiture est confirmation des instructions données au transporteur ; c'est pourquoi elle doit accompagner tout envoi. L'article 6 de la CMR prévoit les champs obligatoires suivants :

- Le nom et l'adresse de l'expéditeur et du destinataire.
- La nature, le poids et désignation des objets.

#### **2.3.2.3. La lettre de voiture ferroviaire CIM**

La lettre de voiture est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette acceptation est constatée par une

indication de réception, qui peut être une signature ou l'opposition sur la lettre de voiture du timbre à date du gage expéditeur. Le transport normal et le transport accéléré ont chacun leur formulaire. C'est le transporteur qui remplit la plus grande partie du document et l'expéditeur remplit le reste. L'original est remis au destinataire alors qu'une copie est renvoyée à l'expéditeur.

#### **2.3.2.4. Lettre de transport aérien (L.T.A)**

Le document qui atteste le contrat de transport aérien est la lettre de transport aérien (LTA ou connaissance aérien), qui est émise par l'agent de la compagnie aérienne. La LTA constitue à la fois la preuve du contrat, la preuve de la prise en charge et le justificatif du contrat. C'est un document non négociable. L'expédition est effective une fois que la compagnie a rempli la lettre de transport en y indiquant la date d'expédition, le numéro du vol, l'aéroport de départ et l'aéroport d'arrivée.<sup>25</sup>

#### **2.3.3. Documents d'assurance**

Dans le domaine du commerce international, l'assurance est obligatoire tant les montants en jeu sont importants. En fonction du choix de la règle incoterm, il revient à l'exportateur ou l'importateur d'assurer les marchandises selon le principe que celui qui a la marchandise en risque doit l'assurer.<sup>26</sup>

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

Précisons tout de suite que, selon le type de contrat (CAF, FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés. Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la

---

<sup>25</sup>NAJI, (Jammal): Op.cit, p.269.

<sup>26</sup>LEBOITEUX, (D) et CAGNONCLE, (C) : Trade Finance principes et fondamentaux, RB édition, paris, 2020, p.31.

plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même, l'acheteur ou les deux en fonction de la répartition des risques.<sup>27</sup>

Il existe deux types essentiels d'assurance à savoir :<sup>28</sup>

- La police flottante ou police d'abonnement : La police flottante signifie que la marchandise n'est pas déterminée. La police flottante est un contrat global d'une durée de 6 mois à un an en général. Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré. A chaque expédition, la compagnie d'assurance délivre au client un document justificatif : le certificat d'assurance.
- La police au voyage : La police au voyage couvre les marchandises provenant de l'étranger (sur un trajet bien déterminé) contre certains risques. C'est l'assurance au cas par cas.

#### **2.3.4. Autre document**

##### **2.3.4.1. Le certificat d'origine**

Certains produits font l'objet d'une attestation de qualité par des organismes officiels tels que douanes, chambres de commerce ; on peut garantir ainsi l'origine de pierres précieuses, tapis, etc.

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

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

##### **2.3.4.3. Le certificat d'analyse**

Pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole comme le vin, l'alcool, etc., l'acheteur peut aussi exiger la présentation d'un certificat d'analyse. Ce certificat peut être établi et signé

---

<sup>27</sup>Bernet, (Rollande) et Luc : Principe de technique bancaire, édition Dunod, p.379.

<sup>28</sup><http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html> consulté le 06/04/2021 à 22h44.

soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'État. Il constate la teneur et le titrage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique.

#### **2.3.4.4. Liste de colisage**

C'est un état récapitulatif des marchandises contenues dans chaque colis, caisse, conteneur, etc.

Elle permet non seulement aux différents transporteurs et autres prestataires de services, mais aussi au destinataire, de s'assurer, par exemple, que l'expédition est bien complète. Son rôle est également de faciliter les contrôles physiques des marchandises que peut juger utile d'effectuer un service des douanes. Elle est fortement recommandée.<sup>29</sup>

#### **2.3.4.5. Certificat d'inspection**

Document officiel établi par un organisme compétent pour la marchandise en cause et attestant l'état ou le conditionnement de la marchandise.

#### **2.3.4.6. Certificat d'agrèage**

Document établi sur ordre de l'acheteur attestant l'état qualitatif et quantitatif de la marchandise par un organisme officiel.<sup>30</sup>

### **Section3 : les risques et les garanties du commerce international**

Cette section consacrée en va traiter les différents risques liés aux financements du commerce international et les moyens de prévention.

#### **3.1. Les risques du commerce international**

Importateurs et exportateurs sont confrontés à des nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. La notion de risque est plus étendue en commerce extérieur qu'en commerce intérieur. Cela est dû à la différence de langues, de mentalités, de procédés juridiques, de modes de financement et de modalité de paiement.

---

<sup>29</sup>Bernet, (R) et Luc : Op.cit, p.37.

<sup>30</sup><http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>consulté le 06 /04/2021 à 22h47

### **3.1.1. Définition du risque**

« Le risque est inhérent à toute activité humaine, notamment lorsqu'on fait des affaires. Il est défini comme étant un danger, menace, péril à certain activités ou à certaines situations. En socio-économique, il est défini comme un préjudice ou dommage donnant lieu à indemnités. Dans les métiers de la banque, le risque est un élément que l'on vit quotidien ». <sup>31</sup>

### **3.1.2. Classification des risques**

La classification des risques dépend du critère retenu. On peut retenue par exemple :

- L'objet du risque et son impact ;
- La nature du risque ;
- Le positionnement du risque au cours de l'opération commerciale ou d'investissement.... <sup>32</sup>

### **3.1.3. Les risque par nature**

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

#### **3.1.3.1.Risque politique (risque pays)**

La notion du risque-pays date des années 1970, avec le premier choc pétrolier, l'internationalisation des échanges économiques et commerciaux et la survenance de conflits ou de crises politiques. <sup>33</sup>

Le risque « pays » représente l'ensemble des évènements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement (risque d'interruption de marché, risque de non-paiement, risque de spoliation, d'exportation...). Il est parfois difficile à évaluer.

---

<sup>31</sup>DUCRET (J) : la gestion du risque de change, e-ethique, 2002, France, p.22.

<sup>32</sup>LEGRAND, (G)et MARTINI (H) : Gestion des opérations import et export, Op.cit, p.106.

<sup>33</sup>MARTINI(H), CAZENOVE (C) et DEPREE (D) : Crédit documentaire, lettres de crédit stand-by, caution et garanties, RB édition, 2019, p.20.

**3.1.3.2.Risque de non-paiement**

Mise à part le paiement d'avance, l'exportateur supporte le risque de ne pas être payé par son client. Outre de litige commercial, le défaut de paiement résulte soit la carence ou de la faillite de l'acheteur, soit du contexte politique et économique dans le pays de ce dernier (cf. intra-insolvabilité et carence prolongés 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.

**3.1.3.3.Risque économique**

Il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du 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).

**3.1.3.4.Risque de change**

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

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

**3.1.3.5.Risque juridique**

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

**Exemple :** le droit des contrats, le droit social, le droit économique, le droit de la propriété industrielle.

### **3.1.3.6. Risque technologique**

Il est propre aux activités industrielles. Un procédé de fabrication ou une technologie adoptée par une entreprise peuvent se retrouver opposés à d'autres options industrielles et mettre l'industriel en dehors du marché.<sup>34</sup>

### **3.1.3.7. risque de non-transfert**

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

### **3.1.3.8. Risque de catastrophes naturelles**

Les cyclones, les tremblements de terre, les éruptions volcaniques, les raz de marée ou les inondations...<sup>35</sup>

## **3.2. Les garanties du commerce international**

On peut les subdiviser en deux grandes classes à savoir le cautionnement et la garantie.

### **3.2.1. Distinction entre cautions et garanties internationales**

Cautions et garanties bancaires appartiennent aux engagements par signature des banques vis-à-vis d'un bénéficiaire. Dans le cadre de garanties de marché, il s'agit d'un engagement écrit de banque de fournisseur d'ordre et pour compte de celui-ci, en faveur d'un bénéficiaire (l'acheteur ou l'importateur)<sup>36</sup>. Il existe une différence importante entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

---

<sup>34</sup>LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations import et export, Op.cit, p.106.

<sup>35</sup>MARTINI, (Hubert) : Techniques de commerce international, édition DUNOD, 2017, p.130.

<sup>36</sup>LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : Commerce international, Op.cit, p.180.

**3.2.1.1. Le cautionnement**

« *Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même* »<sup>37</sup>Le cautionnement, souvent appelé caution par souci de rapidité, est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur validée par une décision de justice à moins que le donneur d'ordre accepte la mise en jeu de la caution.<sup>38</sup>

**3.2.1.2. Les garanties**

Les garanties à l'international sont des engagements par lesquels une banque, dans le cadre de marchés sur l'étranger, conclus ou à conclure, s'engage pour le compte d'un exportateur, à verser, sous des conditions définies au départ et entre les mains d'un bénéficiaire, société ou administration étrangère, une somme donnée. Elles représentent une aide indirecte à la trésorerie des sociétés en accélérant leur encaissement ou en retardant un décaissement (acomptes rendus possibles, pas de dépôts en espèces, pas de retenues de garantie) et leur facilitant l'accès aux marchés étrangers. Elles sont bien souvent indispensables à l'établissement d'une relation contractuelle à l'international.<sup>39</sup>

**3.2.2. Garantie direct et garantie indirecte**

Si la garantie est établie par la banque du vendeur directement au profit de l'acheteur étranger, il s'agit d'une garantie directe.

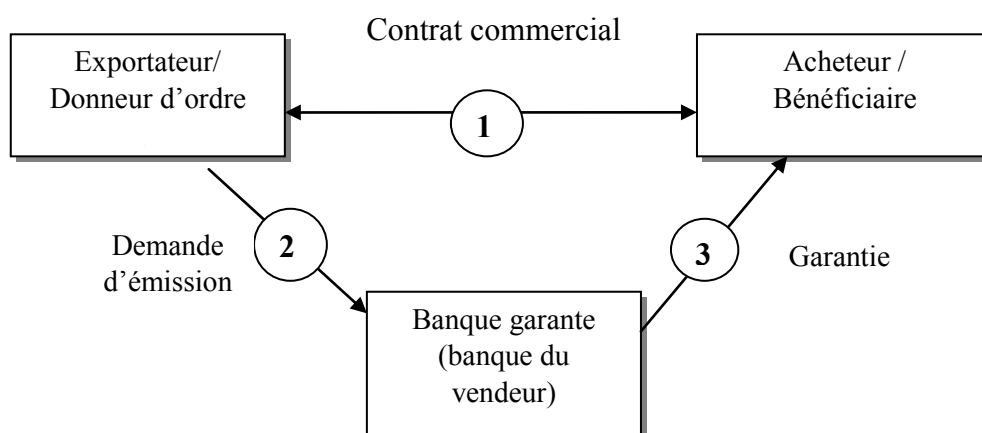
**Figure N°01 : schéma explicatif de la mise en place d'une garantie directe**

---

<sup>37</sup>L'article 644 du code civil algérien.

<sup>38</sup>Ibid., p. 180.

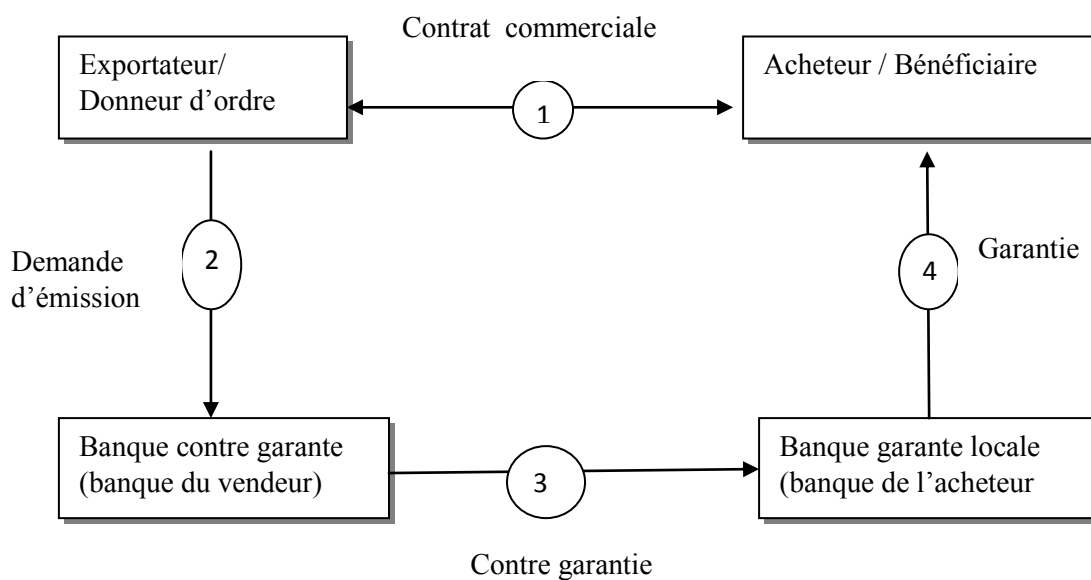
<sup>39</sup>GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : Opérations bancaires à l'international, RB édition, 2015, p.167.



Source : LEGRAND, (G) et Martini (H) : gestion des opérations import- Export, Op.cit., p.235.

Par contre si la garantie est montée par une banque locale dans le pays de l'acheteur avec le contre-garantie de la banque du vendeur, on parle de garantie indirecte. La garante est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie

Figure N°02 : Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie indirecte



Source : LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : gestion des opérations import- Export, Op.cit., p.235.

**3.2.3. Les principales garanties**

Il existe quatre garanties qui assurent contre les risques du commerce international

**3.2.3.1. La garantie de soumission (*bid bond*)**

La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat. En effet, cette garantie lui assure qu'une fois retenue, l'entreprise adjudicataire signera le contrat et/ou fournira une caution de bonne fin. Elle peut représenter le plus souvent 5 % du montant du contrat.

**3.2.3.2. La garantie d'exécution de contrat (*performance bond*)**

Appelée aussi garantie de bonne fin ou de bonne exécution : elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles l'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maître d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

**3.2.3.3. La garantie de restitution d'acompte (*advance payment bond*)**

Cette garantie à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés. La caution prend effet à la réception de l'acompte par l'exportateur jusqu'à la livraison du matériel, parfois jusqu'à la réception provisoire.

**3.2.3.4. La garantie de retenue de garantie (*retention money bond*) ou garantie de maintenance (*maintenance bond*)**

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais et de garantie (6 mois à 1 an voire plus) qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux. Elle représente souvent entre 5 et 10 % du contrat.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup>MARTINI, (H) et LEGRAND (G) : Technique du commerce international, Op.cit, p.181.

**Conclusion du chapitre**

Dans ce premier chapitre et à travers les éléments traités nous avons essayé de présenter les notions de base du commerce international et qui permettent de mieux diriger une opération d'import-export. Ainsi qu'ont à présenter Le contrat qui constitue l'élément de base de toutes transactions. Ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi pour éviter les litiges de la répartition des frais et des risques entre l'acheteur et le vendeur.

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

Enfin nous avons entamé les risques engendrés par les opérations du commerce extérieur et leurs garanties.

Dans le prochain chapitre on va traiter les instruments et les techniques de paiement à l'international.

**Chapitre2 : Les instruments et les  
techniques De paiement à  
l'international**

## **Introduction du chapitre**

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

Dans ce chapitre on va traiter les différents instruments de paiement (le chèque, le virement international, les effets du commerce) qui fait l'objet de la première section. La deuxième section nous allons étudier les techniques de paiement du commerce extérieur telle que (la remise documentaire, contre remboursement et le crédit documentaire, qu'on va essayer d'approfondir notre études sur lui dans la troisième section, considérez que c'est la technique la plus utilisée dans règlement des transactions internationales.

## **Section 01 : Les instruments de paiement à l'international**

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. À l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire (SWIFT), ou par effet de commerce. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre et la lettre de change.

### **1.1. Le chèque**

#### **1.1.1. Définition**

« Le chèque est un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers ou bénéficiaire dans la limite des avoirs déposés chez le tiré ». <sup>41</sup>Il fait intervenir trois (3) personnes, à savoir :

- Le tireur : c'est lui qui établit et signe le chèque. Il doit à cet
  - Le tiré : c'est la banque qui détient les fonds et paye.
  - Le bénéficiaire : c'est lui qui reçoit le paiement.
- 
- Tireur : c'est lui qui établit et signe le chèque. Il doit à cet effet être juridiquement capable.
  - Le tiré : c'est la banque qui détient les fonds et paye.
  - Le bénéficiaire : c'est lui qui reçoit le paiement.

Le chèque peut être émis au profit du tireur lui-même, ce qui veut dire que le bénéficiaire est le tireur. Il peut être payable à une personne dénommée ou au porteur (chèque blanc). Il peut être pré-barré non endossable, non pré-barré endossable. <sup>42</sup>

---

<sup>41</sup>MONNIER, (P) et Mahier-Lefrançois (S) : techniques bancaires, édition DUNOD, paris, 2021, p.87.

<sup>42</sup>SIDIBE, (Tidiane) : banque pour néophytes, édition l'Harmattan, paris, 2017, p.38.

### 1.1.2. Les différents types de chèques

Il existe plusieurs sortes de chèques pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale (obligation de faire le change) ou du risque de non-paiement (somme importante) :

- **Le chèque de banque** : qui est un chèque où le tireur est la banque tirée elle-même. Concrètement, tout client souhaitant un chèque de banque peut en faire la demande à son établissement bancaire. Celui-ci débitera dès lors la somme demandée du compte bancaire du client, pour le créditer sur un compte interne de l'établissement bancaire. Un chèque débitant ce compte interne sera alors émis par la banque, assurant au bénéficiaire du chèque un paiement de ce dernier.
- **Le chèque de voyage** : chèque de banque particulier, établi pour une somme standard pré imprimée, que le client achète à une banque. Selon les pays, il est accepté facilement ou non, soit en paiement à des commerçants, soit pour retrait dans des banques.
- **Le chèque certifié** : tombé en désuétude, permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation (8 jours).
- **Le chèque visé** : très peu utilisé, est un chèque dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement.

Certains chèques sont plus spécifiques :

- **la lettre-chèque** : réservée aux professionnels et associations. Elle permet d'allier sur un même support, une lettre de correspondance, un chèque détachable et un support publicitaire ;
- **le chèque de retrait** : permettant d'effectuer des retraits d'espèces aux guichets des banques du réseau de la banque émettrice.<sup>43</sup>

### 1.1.3. Les mentions obligatoires du chèque

**Art. 472 de code de commerce.** Le chèque contient les mentions obligatoires suivantes :

---

<sup>43</sup>GIRAUD, (Aurélien) : pratique des techniques bancaires, édition Eyrolles, paris, 2012, p.302.

- La dénomination de chèque, insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue Employée pour la rédaction de ce titre.
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.
- Le nom de celui qui doit payer (tiré).
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- L'indication de la date et du lieu où le chèque est créé.
- La signature de celui qui émet le chèque (tireur).

#### **1.1.4. Les avantages et les inconvénients**

**Tableau N°014: les avantages et les inconvénients de chèque**

<b>Les Avantages</b>	<b>Les Inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Facilite l'utilisation.</li><li>• Commissions faibles sur les chèques de montant élevé.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Emission à l'initiative de l'acheteur.</li><li>• Temps d'encaissement parfois très long.</li><li>• Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire.</li><li>• Coût élevé pour les chèques de faibles montants.</li><li>• Risque de change si le chèque est établi en devises compte tenu du temps de recouvrement.</li><li>• Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne.</li><li>• Risque de stop-paiement : c'est la révocation de l'ordre de paiement.</li><li>• Risque de non-paiement si chèque impayé.</li><li>• Recours juridique parfois long et difficile</li></ul>

**Source :** Martini, (Hubert) : techniques de commerce international, Op.cit, p.180.

## **1.2. Le virement bancaire**

### **1.2.1. Définition**

« Le virement bancaire est un mode de paiement par lequel une banque transfère une somme d'un compte à un autre par un jeu d'écriture. Cette opération consiste à débiter un compte pour en créditer un autre. Lorsqu'un importateur demande à sa banque de transférer à un exportateur une somme correspondant à sa créance envers ce dernier, l'importateur est le donneur d'ordre (ou donneur d'instruction) est l'exportateur le bénéficiaire ». <sup>44</sup>

### **1.2.2. Virement SWIFT**

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement. Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications*), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. 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. <sup>45</sup>

### **1.2.3. Déroulement d'un paiement Swift**

Swift a établi des normes strictes concernant le formatage des messages et leur vérification. Il existe plusieurs formes types, MT100 pour les paiements simples MT101 pour les (request transfert) MT202 pour les paiements des couvertures, MT400 pour les règlements de rééquilibrage de trésorerie entre banque, jusqu'aux MT700 concernant les couvertures de crédit documentaires, il existe pour les paiements normaux et les paiements urgents.

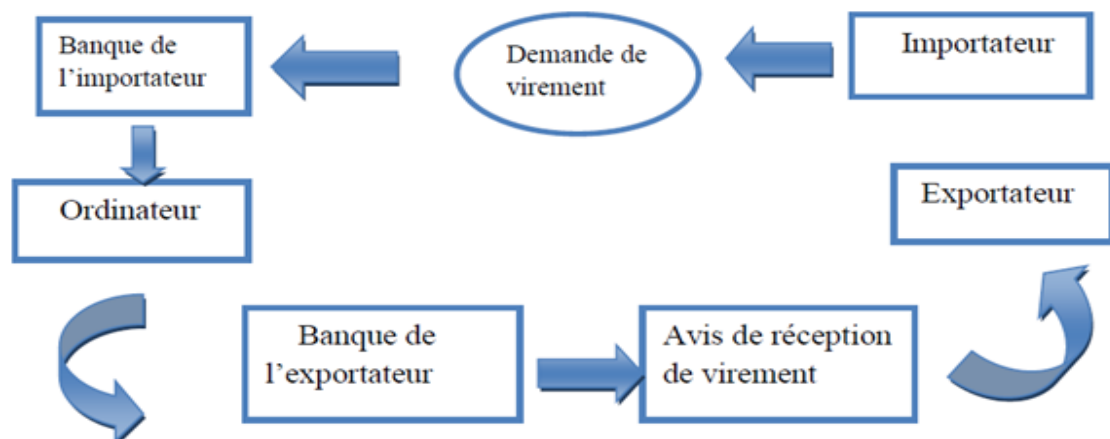
---

<sup>44</sup>NAJI, (Jammal): Op.cit, p.360.

<sup>45</sup>MARTINI, (Hubert) : techniques de commerce international, Op.cit, p.179.

- **L'envoi d'un message Swift normal** : La banque renseigne dans son informatique les cadres Swift au travers de champs délimités : montant, devise, bénéficiaire, banque de couverture, banque de règlement. Après validation du message par banque, le système Swift va contrôler la conformité du formatage puis délivrer un acquit Swift, ISN (*identification Séquentiel number*) ceci signifie que l'ordre est bien conforme et a été expédié à la banque destinataire, cet ISN permet notamment à l'acheteur en cas de non réception du paiement par bénéficiaire, de faire la preuve du paiement.
- **L'envoi d'un message Swift urgent** : La procédure est identique à celle décrite ci-dessus, à la différence près que le message sera prioritaire sur le réseau, de plus en plus de l'ISN le réseau Swift reverra un accusé de réception dans les 15 minutes, avec notamment un numéro d'enregistrement de l'écriture au niveau de la première banque destinataire, il s'agit de l'OSN (*Our sequential number*).<sup>46</sup>

Figure N°03 : fonctionnement du système SWIFT<sup>47</sup>



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

<sup>46</sup>GARUSAULT, (P) et PRIAMI (S):Op.cit, p.106.

<sup>47</sup>AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003, p21.

### 1.2.4. Les avantages et les inconvénients du virement SWIFT

**Tableau N°015: les avantages et les inconvénients du virement SWIFT<sup>48</sup>**

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

**Source :** MARTINI, (Hubert) : techniques de commerce international, Op.cit, p.179.

### 1.3. Les effets de commerce

Il existe deux formes d'effet de commerce : la lettre de change, ou traite, et le billet à ordre. Ils ont des caractéristiques communes, mais généralement :

- La lettre de change est émis par le vendeur bénéficiaire du paiement ;
- Le billet à ordre est émis par l'acheteur qui promet le paiement.

Avec le billet à ordre, l'exportateur perd le contrôle du processus de paiement. Pour cette raison, cet instrument de paiement n'est pratiquement pas utilisé en commerce international alors que la lettre de change est d'un usage courant.<sup>49</sup>

#### 1.3.1. Lettre de change

##### 1.3.1.1. Définition

« La lettre de change est un écrit par lequel une personne appelée tireur (le créancier, c'est-à-dire le fournisseur) invite une autre personne, appelée tiré (le débiteur, c'est-à-dire le client), à payer une certaine somme (mon-tant facturé), à une date déterminée (date d'échéance), à une troisième personne appelée bénéficiaire (souvent le tireur ou son banquier) ».

La lettre de change met en présence trois personnes : le tireur, le tiré et le bénéficiaire :

<sup>48</sup>Ibid., p.179.

<sup>49</sup>DUBOIN (J) et autres, 26ème édition, paris, p336.

- **Le tireur** : c'est lui qui prend l'initiative d'émettre la lettre de change et invite, de ce fait, le tiré (son débiteur, son client) à payer.
- **Le tiré** : c'est lui qui doit payer à l'échéance la somme indiquée ; il doit avoir une dette à l'égard du tireur ; c'est cette dette qui constitue la provision.
- **Le bénéficiaire** : c'est à lui que le tiré doit payer ; le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou une tierce personne désignée par lui et à qui il doit de l'argent (clause à ordre).<sup>50</sup>

### **1.3.1.2. Les mentions obligatoires dans une lettre de change**

**L'article 390 de code de commerce.** La lettre de change contient les mentions obligatoires suivantes :

- ✓ La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- ✓ Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.
- ✓ Le nom de celui qui doit payer (tiré).
- ✓ L'indication de l'échéance.
- ✓ Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- ✓ Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait.
- ✓ L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée.
- ✓ La signature de celui qui émet la lettre (tireur).

Le titre dans lequel une des énonciations indiquées aux alinéas précédents fait défaut, ne vaut pas comme lettre de change, sauf dans les cas déterminés par les alinéas suivants :

- ✓ La lettre de change dont l'échéance n'est pas indiquée est considérée comme payable à vue.
- ✓ A défaut d'indication spéciale, le lieu désigné à côté du nom du tiré est réputé être le lieu du paiement et, en même temps le lieu du domicile du tiré.
- ✓ La lettre de change n'indiquant pas le lieu de sa création est considéré comme souscrite dans le lieu désigné à côté du nom du tireur.

---

<sup>50</sup>BERNET-ROLLANDE, (Luc) :Op.cit, p.278.

**1.3.1.3. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change****Tableau 16: les avantages et les inconvénients de la lettre de change**

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

**Source :** Martini, (Hubert) : techniques de commerce international, Op.cit, 180.

**1.3.2. Le billet à ordre****1.3.2.1. Définition**

« Le billet à ordre est un effet de commerce par lequel un souscripteur (souvent l'importateur) s'engage à payer, à vue ou à une date déterminée, une somme à un bénéficiaire (l'exportateur). Il comporte la même disposition que la lettre de change concernant l'échéance, l'endossement, l'aval et le paiement un élément distingue cependant ces deux effets de commerce : alors que la lettre de change est émise sur l'initiative de l'acheteur qui promet le paiement. Du fait de cette distinction, l'exportateur ne contrôle pas le processus de paiement. Pour cette raison, le payer à ordre est peu utilisé en commerce international, alors que la lettre de change et courant ».<sup>51</sup>

---

<sup>51</sup>NAJI, (Jammal), Op.cit, p.363.

**1.3.2.2. Les mentions obligatoires dans un billet à ordre :**

**Art. 465 de code de commerce.** Le billet à ordre contient les mentions obligatoires suivantes :

- ✓ La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et exprimée Dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- ✓ La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- ✓ L'indication de l'échéance ;
- ✓ Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- ✓ Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
- ✓ L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit ;
- ✓ La signature de celui qui émet le titre (souscripteur).

**Section 2 : les techniques de paiement à l'internationale**

On peut classer les techniques de paiement internationales en deux catégories les techniques non documentaires et les techniques documentaire.

**2.1. Les techniques de paiement non documentaires**

Avec ces techniques l'exportateur n'est pas tenu de remettre les documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations à la banque.

**2.1.1. L'encaissement simple****2.1.1.1. Définition de l'encaissement simple**

« Lorsque un exportateur demande à son client de régler sa créance au vu de la facture, le terme "d'encaissement simple" ou plus souvent de "paiement sur facture" est employé. La sécurité de ce mode de paiement est évidemment très faible. L'exportateur exécute la prestation, livre les produit et laisse à l'acheteur la maîtrise du processus de paiement »<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup>DUBOIN (J) et autres : Op.cit, p.340.

Dans cette technique l'importateur peut utiliser le chèque, le virement, la lettre de change comme moyen de paiement.

### **2.1.1.2. Les avantages de l'encaissement simple**

L'encaissement simple ne coûte pas cher et demeure très simple à utiliser. C'est pourquoi il constitue une pratique courante sur les marchés locaux. Si on veut l'utiliser en commerce international, il faut que règne une confiance mutuelle entre l'exportateur et l'importateur.

### **2.1.1.3. Les inconvénients de l'encaissement simple**

En matière d'exportation, l'encaissement simple comporte un risque élevé puisque l'importateur reçoit les marchandises avant qu'on ne lui en réclame le paiement. L'exportateur se trouve ainsi sans aucune garantie de paiement. De plus, il finance l'importateur pendant tout le terme du crédit.<sup>53</sup>

## **2.1.2. Le contre remboursement**

### **2.1.2.1. Définition de contre remboursement**

« Le contre remboursement est une condition de vente qui oblige l'acheteur à payer la marchandise au moment même de la livraison .Le transporteur remet la marchandise en échange du paiement .On parle alors de vente contre remboursement. Ce genre d'encaissement peut se faire par l'entremise des services postaux, à certaines conditions, et par des transporteurs routiers ou des transitaires ».<sup>54</sup>

### **2.1.2.2. Les avantages de contre remboursement**

Le principe avantage de cette technique réside dans sa simplicité. Cependant, comme dans le cas de l'encaissement simple, l'établissement d'une confiance mutuelle entre exportateur et l'importateur est recommandé.

---

<sup>53</sup>NAJI (Jammal) : commerce international, édition ERPI, Québec, 2005, P.364.

<sup>54</sup>Ibid , p. 365.

### **2.1.2.3. Les inconvénients de contre remboursement**

Il ne faut pas négliger les inconvénients de la vente contre remboursement, qui peuvent s'avérer lourds de conséquences :

- Le chèque peut être sans provision.
- L'acheteur peut refuser la livraison des marchandises.
- En cas de refus de prise de possession de la marchandise par l'acheteur, l'exportateur peut avoir à payer des frais d'entreposage, sans compter qu'il devra rapatrier cette marchandise.
- Le délai de paiement est tributaire du transporteur ou des services postaux qui en assument la responsabilité.
- Si le paiement est fait en devise étrangères, l'exportateur s'expose au risque de change.<sup>55</sup>

## **2 .2. Les techniques de paiement documentaires**

Les techniques documentaires dont intervenir la notion de remise documentaire. Il concerne trois techniques spécifiques :

- la remise documentaire.
- Le crédit documentaire.
- Le transfert libre.

### **2.2.1. La remise documentaire**

#### **2.2.1.1. Définition**

« C'est une procédure de recouvrement par laquelle une banque reçoit mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents»<sup>56</sup>

«La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

---

<sup>55</sup>.NAJI, (Jammal): Op.cit, p.365.

<sup>56</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H) : les techniques du commerce international, Op.cit, p.145.

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit 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 (RUE522)». <sup>57</sup>

### **2.2.1.2. Les intervenants**

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties :

- **Le donneur d'ordre** : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;
- **La banque remettante** : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement. On distingue deux types de remise documentaire : D/P et D/A ;
- **bénéficiaire** : Destinataire des documents qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents. <sup>58</sup>

### **2.2.1.3. Les formes de la remise documentaire**

Il existe deux formes :

- **Documents contre paiement (*documents against payment*) D/P** : La banque de l'acheteur (banque présentatrice) informe le tiré de l'arrivée des documents et ne lui remet que contre paiement immédiat. L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement.
- **Document contre acceptation (*documents against acceptance*) D/A** : La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente. Ce peut être une lettre de change, que, souvent, le vendeur lui

---

<sup>57</sup>MARTINI (H) : les techniques de commerce international, Op.cit, p.181.

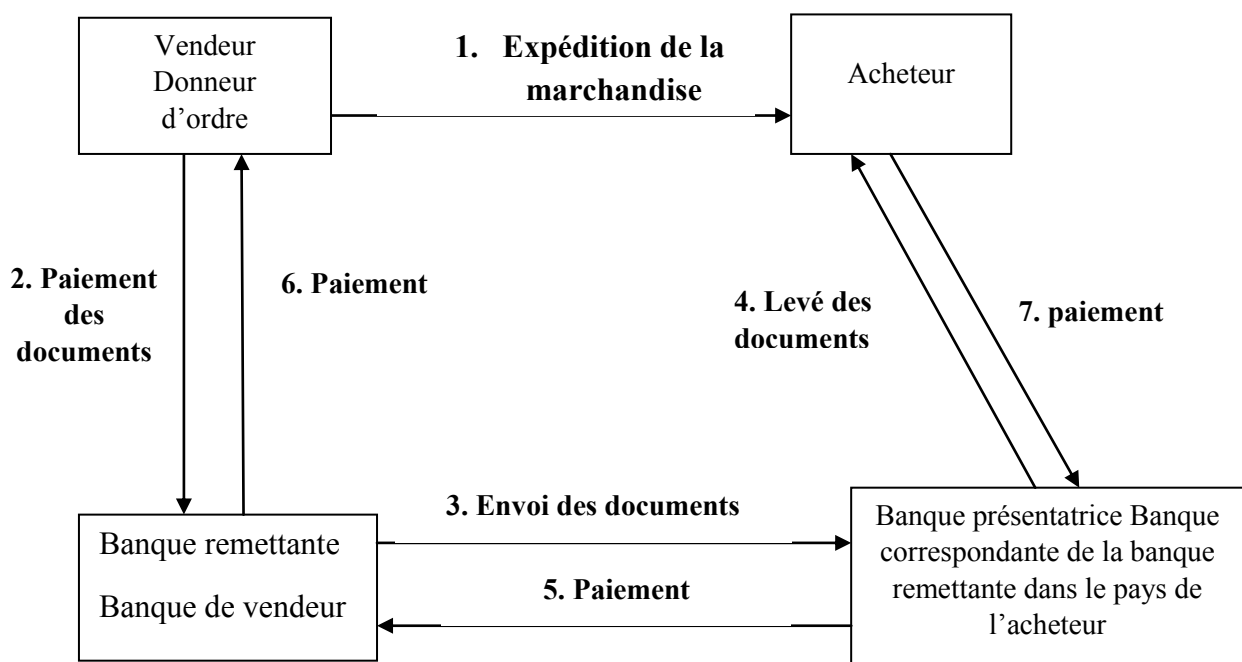
<sup>58</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H), commerce international, Op.cit, p146.

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.<sup>59</sup>

**2.2.1.4.Fonctionnement et déroulement d'une opération de remise documentaire**

Le schéma suivant représente le fonctionnement de la remise documentaire et de savoir les différentes étapes de déroulement de ce dernier :

**Figure°04 : fonctionnement d'une opération de remise documentaire**



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H) : gestion des opérations import –Export, Op.cit, p. 133.

❖ **Le mécanisme de déroulement d'une remise documentaire** : L'exportateur transmet l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instruction ». Celle-ci précise la nature et le nombre des documents présentés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert. Elle constitue l'élément de base pour le traitement de la remise et la nature du mandat de la banque.

<sup>59</sup>DUBOIN (J) et autres : Op.cit, p.342.

Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires. Il s'agit de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement s'avère problématique. La banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si la banque n'est pas responsable en cas de non-paiement, sa responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.

L'« avis de sort » est le document utilisé par la banque présentatrice pour communiquer avec la banque remettante. Il informe du paiement ou de l'acceptation d'une traite dans le cadre de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retarder ou refuser le règlement.<sup>60</sup> On distingue six étapes dans cette procédure :

- Etape 1 : Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur entre en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.
- Etape 2 : Les documents sont remis à la banque remettante (banque de l'exportateur en France). L'exportateur donne l'ensemble des instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instructions ». Le vendeur doit notamment préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés.
- Etape 3 : La banque remettante transmet documents et lettre d'instructions à son correspondant à l'étranger.
- Etape 4 : La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement (D/P), soit contre acceptation (D/A) d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents ; ceux-ci permettront la mainlevée des marchandises.
- Etapes 5 et 6 : Le paiement est transmis au vendeur qui est informé par « l'avis de sort ».<sup>61</sup>

---

<sup>60</sup>MARTINI (H), DEPREE (D) et CORNEDE (J) : Op.cit, p.25.

<sup>61</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H), techniques du commerce international, Op.cit, p.146.

**2.2.1.5. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire**

Les avantages et inconvénients peuvent être résumés dans le tableau suivant :<sup>62</sup>

**Tableau N°017: les avantages et les inconvénients de la remise documentaire**

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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.</li> <li>• La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.</li> <li>• Le coût bancaire est minime.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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.</li> <li>• L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.</li> <li>• Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).</li> <li>• Le vendeur supporte le risque de non-transfert en cas de manque de devises dans le pays de l'acheteur.</li> </ul>

Source : MARTINI (H) : les techniques de commerce international, Op.cit, p.183

**2.2.2. Le crédit documentaire**

Depuis plus de soixante-dix ans, l'utilisation quasi universelle du crédit documentaire a été facilitée par la construction d'un cadre uniforme et mondialement reconnu : les Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires (RUU) dont la première version remonte à 1933. La Chambre de Commerce Internationale les a modifiées à plusieurs reprises afin de les adapter, d'en clarifier les textes et d'introduire de nouvelles techniques compatibles avec l'évolution du commerce international et des moyens de transport.

---

<sup>62</sup>MARTINI (H), les techniques de commerce international, Op.cit, p.183.

Depuis le 1er juillet 2007, c'est la version RUU 600 qui s'applique. Cependant, la Chambre de Commerce Internationale a validé de nouvelles pratiques internationales standard en matière de contrôle des documents, dans le cadre des crédits documentaires – les PBIS 20132 – qui sont entrées en vigueur le 1er juillet 2013.<sup>63</sup>

Sur le terrain, le crédit documentaire ou « Credoc » est encore souvent appelé « lettre de crédit » (lettre of crédit). Ce terme désigne toute fois une autre formule de paiement essentiellement utilisée entre pays anglo-saxons. Pour éviter la confusion, les crédits documentaires précisent être soumis aux RUU en vigueur.<sup>64</sup>

**Remarque :** Nous allons procéder à une analyse plus détaillée du crédit documentaire dans la section 3.

### **2.2.3. Le transfert libre**

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont les techniques de paiements les plus courantes dans le commerce international compte tenu le degré de sécurité qu'elles apportent aux opérateurs. Toutefois, lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique d'encaissement simple (transfert libre).

#### **2.2.3.1. Définition**

« C'est une technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations étroites, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais ».

"Le terme « encaissement simple » vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux"<sup>65</sup>

#### **2.2.3.2. Cadre réglementaire**

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011 » publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que : « Les entreprises productrices peuvent recourir au transfert libre des importations des intrants et

---

<sup>63</sup>MARTINI(H), CAZENOVE (C) et DEPREE (D) : Crédit documentaire, lettres de crédit stand-by, caution et garanties, RB édition, 2019, p.16.

<sup>64</sup>NGUYEN-THE, (Madeleine) : importer : inclus les incoterms 2010, édition d'Organisation, paris, 2011, p.235.

<sup>65</sup>RUU de la CCI relative aux encaissements Publication CCT, brochure n° 522 Paris révisée 1995.

de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production, à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles cumulées opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de quatre (4) millions de dinars pour la même entreprise ».

### **2.2.3.3.Le déroulement d'un transfert libre**

Le déroulement d'un transfert libre suit les étapes suivantes :

- Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils. Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expéditions, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession au près du transporteur ;
- A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert de règlement à sa banque pour le compte du vendeur. Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque des documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise. Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissent qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.<sup>66</sup>

### **2.2.3.4.Les avantages et les inconvénients d'un transfert libre**

#### **➤ Les avantages d'un transfert libre :**

- La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquée (cryptage des messages empêchant les écoutes pirates, accès au système par l'émetteur grâce à une clé codée et normalisation des messages évitant les risques d'erreur et d'incompréhension) ;
- La rapidité ;
- Le coût très réduit ;
- La facilité d'utilisation (fonctionnement 24h sur 24, 365 jours par an).

---

<sup>66</sup>BOUCHATAL (Sabiha) :op.cit., P.48. Le commerce international paiement financement et risques y afférents", mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003.

➤ **Les inconvénients d'un transfert libre :**

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'acheteur (débitur) ;
- Il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devise ;
- Lenteur d'encaissement si le virement est par courrier ;
- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

### **Section3 : présentation du crédit documentaire**

Dans cette section nous allons présenter les différentes définitions du Credoc, les dates, les différents intervenants, son fonctionnement, son déroulement, les crédits spécifiques et les risques du crédit documentaire et enfin les avantages et inconvénients de la lettre de crédit.

#### **3.1. Généralité**

##### **3.1.1. Définition**

Les règles et usances donnent une définition précise du crédit documentaire : « le crédit documentaire est l'engagement d'une banque à payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée ». <sup>67</sup>

« Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque (banque émettrice – *issuing bank*) s'engage irrévocablement, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre – *applicant*), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire – *beneficiary*), dans un délai déterminé, un certain montant, contre la remise de document

---

<sup>67</sup>GARSUAULT, (P) et PRIAMI (S):Op.cit, p.119.

strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition de marchandises ou de prestations de services ». <sup>68</sup>

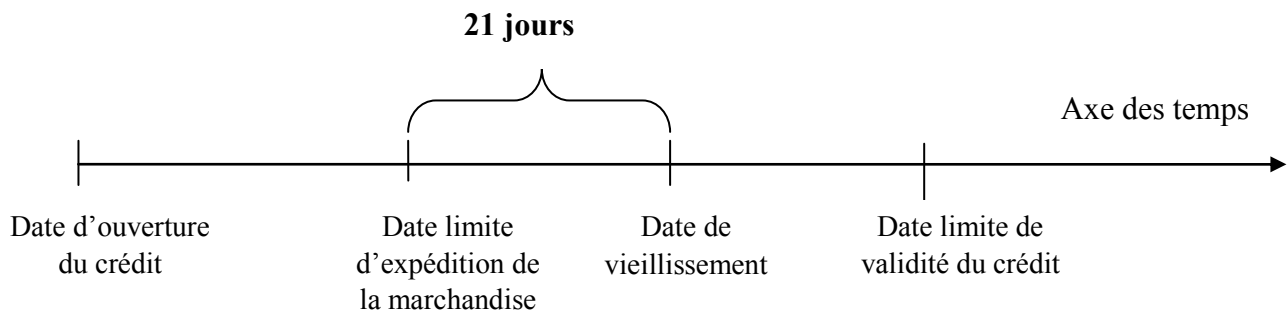
« Une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte – à l'aide des documents énumérés – la preuve de l'expédition des marchandises à destination des pays importateurs, ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ». <sup>69</sup>

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

- il est fixé une date limite d'expédition ;
- les documents de transport sont dits « vieilliss » s'ils ne sont pas présentés dans les 21 jours de leur date d'émission ;
- la banque émettrice a fixé dès l'ouverture du crédit une date limite de validité pour ce crédit. <sup>70</sup>

On peut les résumer ainsi :

**Figure n°5 : Les Dates butoirs du crédit documentaire**



**Source :** LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : technique du commerce international, Op.cit, p.150.

### 3.1.2. Documents

Obligatoires :

<sup>68</sup>MARTINI, (H) CAZENOVE (C) et DEPREE(D) : Op.cit, p. 27.

<sup>69</sup>LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : technique du commerce international, op.cit. p.135.

<sup>70</sup>LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : Technique du commerce international, Op.cit, p.150.

- factures (commerciale, consulaire, douanière, etc.)
- liste de colisage (*packing List*)
- document de transport (FCR – pour les Incoterms EXW, FCA et FAS ; lettre CMR ; *Bill of Lading* ; LTA ; connaissance de transport combiné)

Eventuellement exigés :

- certificat d'assurance ;
- certificat d'origine ;
- certificat de contrôle qualité (certificat d'inspection) ;
- certificat sanitaire ou phytosanitaire ;
- certificat d'analyse (pour certains produits d'origine agricole, ex. vin) ;
- certificat d'usine ;
- certificat de circulation des marchandises (pour les pays tiers bénéficiant de tarifs préférentiels).<sup>71</sup>

### **3.1.3. Le coût financier du crédit documentaire**

- Commissions bancaires tabléées sur des pourcentages calculés en fonction du montant du crédit, de la durée, de la confirmation ou non, avec des minima de perception.
- Les étapes qui génèrent des frais :
  - l'ouverture du crédit documentaire (pour l'acheteur)
  - la notification (pour le vendeur)
  - la confirmation (pour le vendeur)
  - l'amendement éventuel (pour les deux)
  - chaque utilisation du crédit documentaire (pour les deux)
  - les irrégularités (pour le vendeur) – les échanges interbancaires, les envois express... (pour les deux)
- Si les RUU précisent que tous les frais bancaires sont à la charge du donneur d'ordre, l'usage permet de les répartir. Chaque partie ne paie que les frais générés par la/les banques de son pays. Nécessité pour cela de le négocier au moment de l'offre commerciale. L'acheteur l'indique sur sa demande d'ouverture « tous les frais bancaire shors de mon pays seront à la charge du bénéficiaire».

---

<sup>71</sup>KOSMA, (Catherine):Op.cit, p. 148.

- Certaines banques proposent des forfaits d'environ 160 pour l'ouverture et la première utilisation du crédit documentaire.
- L'acheteur qui utilise fréquemment cette technique peut négocier les conditions avec sa ou ses banques émettrices.<sup>72</sup>

### **3.2. Les intervenants du crédit documentaire**

Rôle et responsabilités des acteurs du crédit documentaire

#### **3.2.1. Le donneur d'ordre (article 2 – RUU 600)**

C'est l'acheteur, il donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors 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.

#### **3.2.2. La banque émettrice (articles 2 et 7 – RUU 600)**

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.

---

<sup>72</sup>NGUYEN-THE, (Madeleine):Op.cit, p.243.

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/pro forma 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.

### **3.2.3. La banque notificatrice (articles 2 et 9 – RUU 600)**

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.

### **3.2.4. La banque confirmante (articles 2 et 8 – RUU 600)**

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.

### **3.2.3. 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.<sup>73</sup>

- D'autres banques peuvent intervenir dans le circuit du crédit documentaire
  - **Banque désignée** appelée « nominated bank » dans les messages SWIFT (RUU600), elle est chargée de réaliser le crédit selon les modalités prévus 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.<sup>74</sup>

---

<sup>73</sup>MARTINI (H), CAZENOVE (C) et DEPREE(D) : Op.cit, p.28.

<sup>74</sup>LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : commerce international, Op.cit, p. 150.

### **3.3. Les modes de réalisation**

C'est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire. En présentant des documents conformes, le vendeur bénéficie du dénouement positif de sa sécurité de paiement. Le mode de réalisation et le lieu de réalisation sont des éléments primordiaux dans le crédit. L'article 10a stipule que «tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation». La banque chargée de la réalisation s'appelle «la banque désignée ou la banque réalisatrice».

#### **3.3.1. Le crédit est réalisable par paiement a vue**

Paiement immédiat par la banque désigne contre les documents requis.

- ✓ autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au
- ✓ Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.

#### **3.3.2. Le crédit est réalisable par paiement différé**

Paiement à x jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif.

- Le point de départ des x jours est soit :
- la date de facture ;
- la date de document de transport ;
- la date de reconnaissance des documents conformes par la banque réalisatrice.

#### **3.3.3. Le crédit est réalisable par acceptation**

La banque accepte une traite établie par le bénéficiaire jointe avec les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). En aucun cas, le tiré ne doit être le donneur d'ordre (l'acheteur) et la banque notificatrice n'a aucune raison d'être le tiré car elle n'a pas donné son engagement irrévocable. Dans le cas d'un crédit confirmé, le tiré doit être la banque confirmatrice conformément à son engagement.

**3.3.4. Le crédit est réalisable par négociation :**

La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice contre des documents conformes. Il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé.<sup>75</sup>

**Tableau n°18: les modes de réalisation : les points essentiels**

Le tableau ci-après résume l'ensemble des modes de réalisation.

	<b>Paiement à vue</b>	<b>Paiement différé</b>	<b>Acceptation</b>	<b>Négociation</b>
<b>Crédit réalisable par forme de paiement</b>	Paiement des documents à vue sous réserve de conformité aux conditions du crédit.	La banque désignée paie le bénéficiaire à la date stipulée dans le crédit (exemple : à 60 jours date de connaissance maritime). Dans le cas d'expéditions partielles autorisées, le paiement peut se réaliser à plusieurs échéances successives.	La créance du bénéficiaire est matérialisée par une traite émise par le bénéficiaire (le tireur), tirée sur la banque émettrice (le tiré). En aucun cas, la traite ne doit être tirée sur le donneur d'ordre (l'acheteur), dans la mesure où le bénéficiaire dispose d'un engagement irrévocable d'une banque	Grâce à la négociation, le bénéficiaire va disposer d'une avance de fonds accordée par la banque notificatrice. Cette facilité n'engage aucunement la banque émettrice. Celle-ci est libre d'apprécier la conformité des documents par rapport aux conditions du crédit indépendamment de l'avance de fonds effectuée.

**Source :** MARTINI, (H), CAZENOVE (C) et DEPREE(D) : Op.cit, p.105.

<sup>75</sup>LEGRAND, (G) et MARTINI(H) : commerce international, Op.cit, p. 152.

### **3.4. Typologie des crédits documentaire**

On distingue :

#### **3.4.1. Le crédit documentaire révocable**

Il peut être annulé ou amendé en tout temps par la banque émettrice, à la demande de l'acheteur et sans avis au vendeur. L'exportateur devrait éviter de recourir à cette catégorie de crédit documentaire car, malgré l'engagement bancaire, il n'a pas la garantie d'être payé.<sup>76</sup>

#### **3.4.2. Le crédit documentaire irrévocable (notifié ou non confirmé)**

Ce type de crédit documentaire repose sur l'engagement irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur, d'effectuer ou de faire effectuer un règlement sous réserve que le vendeur présente les documents conformes aux instructions de l'acheteur. Ce crédit documentaire est beaucoup plus sûr que le précédent ; néanmoins, le vendeur demeure tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger, et supporte, d'autre part, le risque de la cessation de paiement d'un pays liée à un coup d'État, à une catastrophe naturelle, ou à un changement de la politique de change suspendant les transferts de devises vers l'étranger et du risque de défaillance de la banque émettrice.

Le crédit documentaire est moins souple pour l'acheteur, car il ne peut être modifié ou annulé sans l'accord de toutes les parties.

#### **3.4.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé**

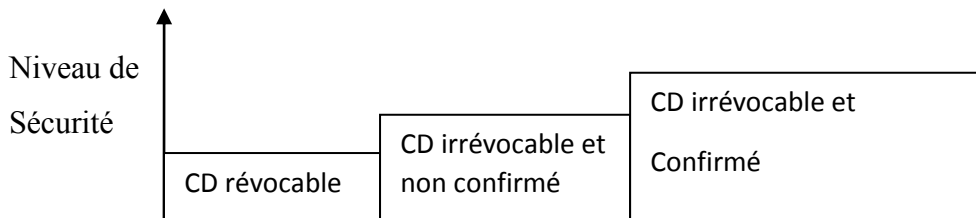
C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice ou confirmante) ; en général, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur. Si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque. On parle alors de confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son

---

<sup>76</sup>NAJI, (JAMMAL): Op.cit, p.373.

pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement. Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer.<sup>77</sup>

**Figure N°06 :** Classification des crédits selon leurs niveaux de sécurité



**Source :** LEGRAND, (G) et MARTINI (H) :Op.cit, p.137.

### **3.5. 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 spécifique. 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.<sup>78</sup>

#### **3.5.1. Le crédit documentaire revolving (ou crédit permanent)**

Le crédit revolving est un crédit documentaire qui se renouvelle par lui-même dans certaines circonstances. Ce type de crédit documentaire évite l'ouverture de multiples autres crédits documentaires dans le cadre d'un courant d'affaires régulier, avec des expéditions de volume constant.

Ce crédit signifie qu'il y a remise en vigueur ou reconduction auto-matique du crédit après la première utilisation dans les limites de son plafond maximum autorisé.

<sup>77</sup>Martini, (Hubert) : techniques de commerce international, Op.cit, p.186.

<sup>78</sup>LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : commerce international, Op.cit, p.162.

Le caractère renouvelable est défini de façon multiple (montant, nombre de renouvellement, périodicité, période validité...).<sup>79</sup>

### **3.5.2. Crédit documentaire transférable**

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.

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

### **3.5.3. Le crédit documentaire adossé ou back to back**

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire du crédit peut demander à la banque notificatrice/confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur de ses sous-traitants. Si elle y consent, le second crédit devra être libellé de telle façon que les documents requis, ainsi que toutes les autres conditions, permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base). Le second crédit prend le nom de « crédit adossé » (back to back letter of credit). Le crédit de base et le crédit adossé constituent deux opérations distinctes qui ne sont pas juridiquement liées, alors même que les deux crédits constituent un ensemble destiné à sécuriser une opération économique homogène.

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

---

<sup>79</sup>BERNET- ROLLANDE) et LUC : Op.cit, p.383.

- Le recours au crédit documentaire adossé en lieu et place d'un crédit transférable se justifie dans les cas suivants :

- crédit non transférable ;
- conditions de vente non homogènes (changement d'incoterms...);
- conditions de paiement non homogènes ;
- raisons commerciales (confidentialité) ;
- La lettre de crédit stand-by.

#### **3.5.4. Crédit Green clause et Crédit Red clause :**

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

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).<sup>80</sup>

#### **3.5.5. La lettre de crédit stand-by**

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

---

<sup>80</sup>LEGRAND, (G) et MARTINI(H) : commerce international, Op.cit, p.164.

cas.<sup>81</sup> Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement.

La lettre de crédit stand-by se définit comme une garantie bancaire dont la finalité est de protéger le bénéficiaire. Elle n'a pas vocation d'être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur (l'acheteur) de ses obligations de paiement à échéance. Ainsi si une opération devait être réglée par virement Swift et que le débiteur faisait défaut à son obligation de payer, le créancier pourrait mettre en jeu la lettre de crédit stand-by si elle avait été prévue lors du montage financier. On constate que si l'acheteur paie normalement son fournisseur, ce dernier n'a aucun motif pour faire jouer la lettre de crédit stand-by.<sup>82</sup>

### **3.6. Déroulement du crédit documentaire**

Le déroulement se fait en quatre étapes :Après la signature du contrat commercial qui prévoit un paiement par crédit documentaire. L'importateur doit mettre en place le crédit auprès d'un de ses banquiers en établissant une demande d'ouverture de crédit documentaire. Le déroulement de crédit documentaire ce fera comme suit :

#### **3.6.1. La demande d'ouverture**

Ce document papier ou sous format électronique précise les conditions et termes du crédit conformément aux conditions fixées dans le contrat. La banque sollicitée pour émettre le crédit, appelée banque émettrice, n'émet que si elle en a convenance. Cela signifie que rien n'oblige à le faire. Préalablement à la demande d'ouverture, l'importateur a négocié la mise en place d'une ligne de crédit documentaire, en fonction de ses besoins avec sa banque. Celle-ci fixe le montant autorisé en fonction de la solvabilité de l'importateur. Par la suite, les demande d'ouverture de crédit serrant traitait par le *back office* de la banque émettrice dans la limite de l'encours accordé.

---

<sup>81</sup>BERNET (Rolande), LUC : Op.cit, p.386.

<sup>82</sup>LEGRAND (G), MARTINI (H) : gestion des opérations import- Export, Op.cit, p.154.

### **3.6.2. L'ouverture du crédit documentaire**

Elle prend la forme d'un message SWIFT (MT 700) qui reprend les informations de la demande d'ouverture complétée par des informations destinées aux banquiers correspondants. L'ouverture du crédit spécifie le type de crédit, le mode et le lieu de réalisation, sa validité, le montant maximum du crédit etc.

Le message SWIFT indique par ailleurs la liste des documents requis (forme ; fonds, nombre d'exemplaires, copies ou originaux..., signature et cachet éventuellement exigés, légalisation, certification).

### **3.6.3. La collecte des documents**

La commande étant préparée, la marchandise est expédiée selon les conditions prévues aux contrats et surtout au crédit documentaire (lieu de départ et de la destination, date limite d'expédition, transbordement autorisé ou non autorisé, expédition partielle interdite ou non...). Le service administration des ventes du fournisseur prépare avec soin les documents requis dans le crédit dont il est bénéficiaire et les présente à sa banque.

### **3.6.4. Le dédouanement**

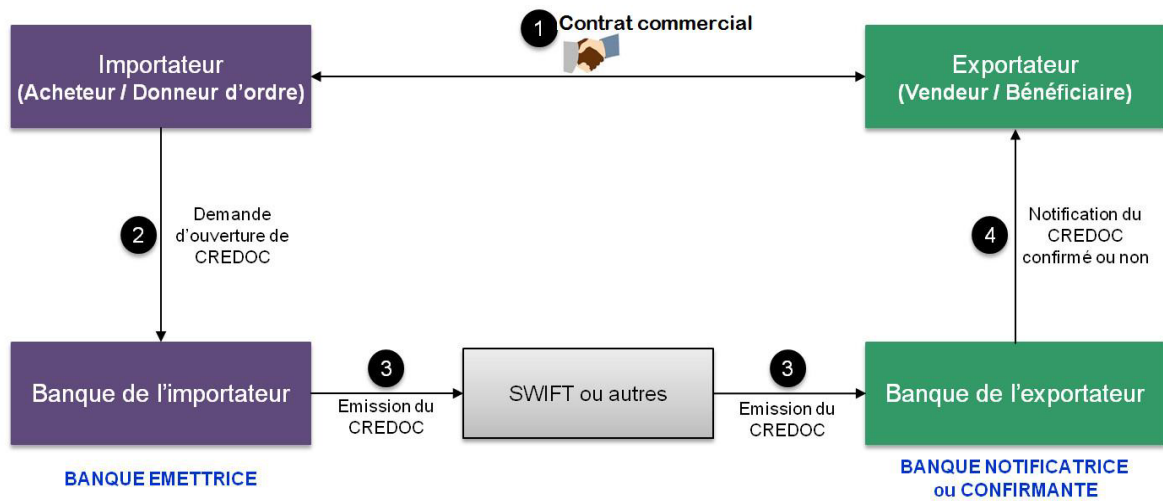
La banque en charge de la réalisation du crédit, analyse les documents avec précision. En cas de conformité, elle paie à vue ou à échéance, accepte ou négocie selon le mode de réalisation du crédit documentaire et selon la nature de son engagement.

La marchandise voyage souvent à l'ordre de la banque émettrice. A réception des documents conformes, la banque émettrice endosse le document de transport à l'ordre de l'acheteur ou de son transitaire. Les documents de transport non négociable par nature tels que la LTA ou la CMR dont lieu à une cession bancaire ou à un bon de cession qui autorise le transporteur à délivrer la marchandise selon les instructions de la banque.<sup>83</sup> Les étapes du déroulement d'un crédit documentaire sont retracées dans ce schéma suivant :

---

<sup>83</sup>LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : gestion des opérations import-export, Op.cit, PP.177-178.

Figure N°07 :(phase01) : l'ouverture/l'émission du crédit documentaire



Source : fait par nous même

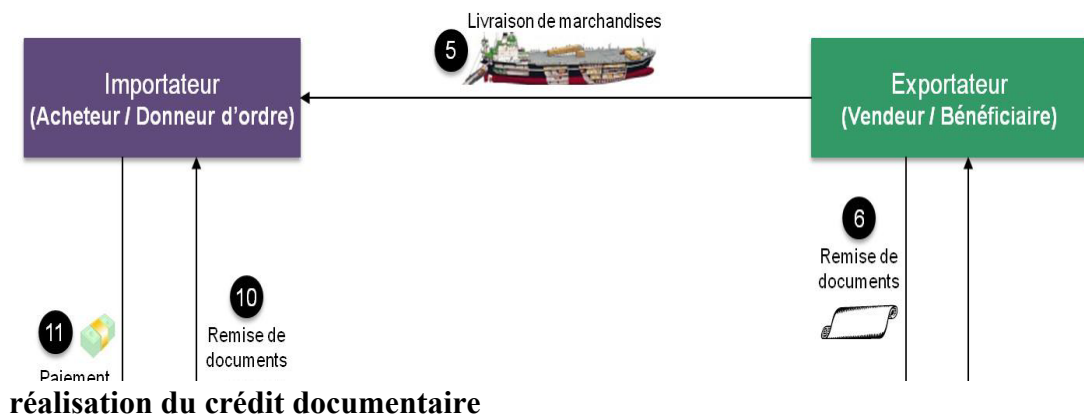
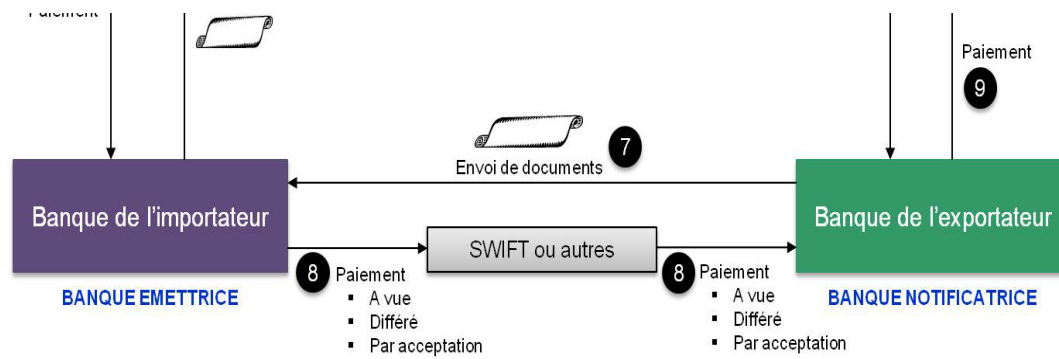


Figure N°08 (Phase 02) : la

réalisation du crédit documentaire



Source : fait par nous même

3.7. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Tableau N°019:tableau les avantages du crédit documentaire

Pour le vendeur	Pour l'acheteur
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Garantie d'être payé 100 % de la valeur si les documents sont conformes.</li> <li>- Le risque commercial est toujours couvert.</li> <li>- Le risque politique peut être couvert dans le cas d'un crédit irrévocable et confirmé.</li> <li>- Lorsque le crédit documentaire est à vue, le paiement peut intervenir dès la présentation des documents, indépendamment de la date d'arrivée des marchandises.</li> <li>- Idéal dans le cas d'un transport maritime, de moyenne et longue durée.</li> <li>- Technique de grande précision et universelle puisque fondée sur des règles et usances édictées par la Chambre de Commerce internationale.</li> <li>- Protection juridique.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Il ne paiera qu'après expédition des marchandises conformément à ses instructions (modalités, délais, exigences documentaires...).</li> <li>- En cas de non-respect de ses instructions, il est en position de force pour négocier une remise, une prorogation d'échéance...</li> </ul>

Source: NGUYEN-THE, (Madeleine) : Op.cit, p.241.

**Tableau N°020: les inconvénients du crédit documentaire**

Pour le vendeur	Pour l'acheteur
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Procédure complexe et lente : trop de documents exigés, trop de dates butoirs, formalisme rigoureux.</li> <li>- Inadapté aux Incoterms® EXW, FCA usine et à ceux permettant une livraison à domicile car le client entre en possession des marchandises avant de payer. Inadapté aux Incoterms® D, car le fournisseur doit attendre de livrer au point convenu dans le pays de l'acheteur pour récupérer la preuve de livraison à remettre en banque pour paiement. Rappelons que le vendeur dispose de 21 jours maximum à partir de la date portée sur le document de transport pour remettre les documents en banque.</li> <li>- Les commissions bancaires peuvent être élevées lorsque les aléas sont nombreux. À éviter pour des commandes inférieures à 15 000</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Inadapté lorsque la durée du transport est courte : les marchandises arrivent avant les documents, obligeant le client à demander une lettre de garantie bancaire (surcoût bancaire).</li> <li>- Mêmes commentaires que pour le vendeur au niveau des frais bancaires qui peuvent s'avérer élevés.</li> <li>- Dans la mesure où la banque émettrice couvre le risque commercial sur l'acheteur, elle peut être amenée à demander des garanties à son client comme le blocage d'une partie des fonds, la fixation d'un encours de crédit documentaire qui ne saurait être dépassé. L'acheteur peut également solliciter plusieurs banques pour une même opération. Il peut par ailleurs essuyer un refus de la part des banques, refus difficile à annoncer à son fournisseur étranger.</li> <li>- Indépendant du contrat de vente : la présentation des documents conformément aux exigences suffit pour sa réalisation</li> </ul>

Source: NGUYEN-THE, (Madeleine) : Op.cit, p.241.

**3.8. Le risque sur les opérations de crédit documentaire**

Contrairement aux opérations d'encaissement documentaire, la banque court un risque financier dans la gestion du crédit documentaire. Ces risques sont de plusieurs ordres. financier dans la gestion du crédit documentaire. Ces risques sont de plusieurs ordres.

**3.8.1. Le risque pris par la banque émettrice (banquier de l'acheteur) :**

Le crédit documentaire est un risque en blanc. La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client.

Elle court aussi un risque financiers lié à la réalisation technique du crédit. C'est elle qui doit regarder avec beaucoup de minute les documents, pour s'assurer que tout est conforme. En conséquence, sa responsabilité peut être recherchée par son client si elle omet de relever une réserve que son client aurait pu refuser de lever. Le risque est plus élevé, dans l'absolu, dans les crédits à paiement différé, dans la mesure où l'entreprise importatrice va vendre la marchandise et ne remboursera la banque que dans un deuxième temps (à échéance).

### **3.8.2. Le risque pris par la banque du vendeur**

Le risque est de nature différente selon que la banque ajoute sa confirmation ou qu'elle s'ente à une instruction de simple notification du crédit.

En cas de simple notification, la banque doit faire diligence en examinant les documents avant de les transmettre, en notant les éventuelles réserves. Cela étant, elle n'a pas d'obligation absolue de vérification. Son risque financier est donc nul dans la mesure où le crédit reste payable aux caisses de la banque émettrice sur laquelle repose le risque final.

En revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité sur deux aspects. D'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice ou le risque pays de non-transfert. Dans la situation où les documents remis seraient conformes, elle devra payer le vendeur.

Par ailleurs, elle court un risque technique lié à l'étude des documents. Si la banque ne relève pas une réserve et paye son client, la banque émettrice peut refuser de la rembourser si son propre client n'accepte pas de lever la réserve.

### **3.8.3. Le risque pris par le vendeur**

La technique du crédit documentaire apporte un maximum de sécurité à l'exportateur. Cela étant, si sa banque ne confirme pas le crédit, le vendeur subit directement

le risque de contre partie sur la banque émettrice. Le vendeur aura donc tendance à exiger que l'ouverture soit effectuée avec une demande de confirmation du crédit pour supprimer ce risque et accélérer le règlement. Le vendeur préfère demander la confirmation du crédit et payer la commission prélevée par la banque.

#### **3.8.4. Le risque pris par l'acheteur**

La technique du crédit qui repose sur l'examen des documents apporte une grande sécurité à l'acheteur. Celui-ci peut même demander une visite à l'expédition (assurée par des sociétés spécialisées de type SGS, Bureau Veritas...) pour s'assurer de la conformité de la marchandise.

Le risque qu'il court serait de devoir payer une marchandise non conforme. Le cas est rare et l'entreprise peut s'en remettre au droit commercial pour régler un tel différend.<sup>84</sup>

### **3.9. Réalisation du crédit documentaire**

#### **3.9.1. La domiciliation bancaire**

La domiciliation bancaire d'une opération d'import-export est un acte administratif obligatoire, qui consiste à attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement pour toute transaction commerciale extérieure, au niveau de siège bancaire agréé préalablement par la banque d'Algérie. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers.

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.<sup>85</sup>

#### **3.9.1.1. Domiciliation des importations**

##### **3.9.1.1.1. Base juridique**

---

<sup>84</sup>GARSUAULT, (P) et PRIAMI (S): Op.cit, p.127.

<sup>85</sup>L'article 30, règlement 07-01 de la Banque d'Algérie 03/02/2007.

Base juridique de la domiciliation bancaire règlement de la banque d'Algérie No 91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations.

### **3.9.1.1.2. Définition**

La domiciliation bancaire d'une importation consiste :

- pour un importateur résident, à faire choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.
- pour une banque intermédiaire agréée à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte d'un importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.<sup>86</sup>

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation des biens et services préalable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises est obligatoire :

Pour toutes les importations de biens et services originaires de l'étranger, à l'exception des importations suivantes :

- les importations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel conformément aux dispositions des lois de finances ;
- les importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès de nos représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- les importations dites sans paiement réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger placés sous l'autorité des chefs de missions diplomatiques lors de leur retour en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances ;
- les importations dites sans paiement d'une valeur inférieure à 30.000 DA réalisées par le débit d'un compte devises ouvert en Algérie ;

---

<sup>86</sup> Algérie, domiciliation des importations, Règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 abrogé par le règlement n°07-01, Art3

- les importations d'échantillons, de dons et marchandises reçus dans le cas de la garantie et les importations soumises à taxation forfaitaire ;
- les importations de marchandises originaires de l'étranger réalisées sous le régime douanier suspensif sauf quand elles font l'objet d'une autorisation de transfert de devises vers l'étranger.<sup>87</sup>

L'ouverture d'un dossier d'importation donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation (immatriculation) par la banque domiciliataire. Elle constitue l'opération préalable à tout début d'exécution physique et financière du contrat commercial. Les guichets de banque habilités à procéder à la domiciliation des importations doivent tenir un répertoire des dossiers d'importation domiciliés.<sup>88</sup>

### **3.9.1.2.Domiciliation des exportations**

#### **3.9.1.2.1. Base juridique**

Règlement de la Banque d'Algérie No 91-13 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation et au règlement et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

#### **3.9.1.2.2. Définition**

Les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation ainsi que les exportations de services à destination de l'étranger sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable.

La domiciliation bancaire des contrats d'exportation n'est pas requise : - pour les exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à paiement de prestations par rapatriement de devises ; - les exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à DA 30.000 faites par l'entremise de l'administration des postes et télécommunications.

La domiciliation bancaire d'une exportation de marchandises ou services consiste pour un exportateur résident à faire choix, avant la réalisation de son exportation, d'une banque

---

<sup>87</sup> Art2.

<sup>88</sup> Art4.

ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation en vigueur.<sup>89</sup>

L'exportateur est tenu de :

- indiquer, sur la déclaration douanière, les références de la domiciliation bancaire du contrat d'exportation.
- Effectuer au rapatriement du produit de leurs exportations à la date d'exigibilité du paiement.

Sauf autorisation particulière de la Banque d'Algérie, le paiement des exportations ne doit pas se situer au-delà de 120 jours après la date d'expédition des marchandises.<sup>90</sup>

### **Conclusion du chapitre**

Dans ce chapitre, nous avons cité les instruments et les modes de paiement les plus utilisés dans le commerce international, présenté les différents schémas récapitulatives, les avantages et inconvénients de chaque élément.

Tout d'abord il faut faire la distinction entre les instruments et les techniques de paiements. L'instrument de paiement est la forme matérialisant le support de paiement et la technique de paiement forme la procédure pour les utiliser.

Le choix de l'instrument et technique de paiement dépend des relations de confiance qui sont établies entre l'acheteur et le vendeur et la situation de la trésorerie des deux parties contractantes.

L'une des techniques la plus importante et qui répond aux exigences de commerce international est le crédit documentaire est celui qui offre le maximum de sécurité, et une garantie pour le vendeur d'être payé car il bénéficie de deux engagements bancaires, et une assurance pour l'importateur sur la qualité de la marchandise livrée car il ne paie que quand les obligations du vendeur sont remplies, tout en rémunérant les banques intervenantes dans cette opération internationale ou nationale.

---

<sup>89</sup> Algérie Domiciliation et règlement financier des exportations hors hydrocarbures, règlement de la Banque d'Algérie n°91-13 du 14 août 1991 abrogé par le règlement n°07-01 .Art4.

<sup>90</sup> Article 9 et 11



**Chapitre3 : Étude de cas d'un  
dossier d'importation au sein de  
la BNA**

**Introduction du chapitre**

L'évolution très rapide qui a caractérisé notre système bancaire Algérien, ainsi que la transition de notre économie vers une économie de marché ont engendré de profonds changements au sein de notre système bancaire.

Ces changements ont pour objet la recherche d'une logique de compétition et de concurrence dans le but de rendre le système bancaire Algérien plus performant et de l'initier aux réalités des relations économiques nationales et internationales.

La Banque National d'Algérie, et malgré la concurrence, a pu se faire une place importante.

Ce chapitre sera donc réparti en deux sections, en premier lieu, une présentation générale de la Banque National d' Algérie et l'organisme d'accueil agence 260 Chlef. Ensuite étant donné que notre mémoire s'articule autour du crédit documentaire dans le cadre du commerce international, nous avons traité une opération d'importation du crédit documentaire au sein de cette agence. En essayant d'appliquer la théorie de cette technique et analyser les étapes de déroulements de crédit documentaire par un guide entretint, qui nous aide à comprendre rôle de Credoc, et pour avoir une image plus claire et mieux compréhensive sur cette technique de paiement.

**Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil**

Notre stage s'est déroulée au niveau de l'agence BNA 260 Chlef. Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la BNA depuis sa création, la présentation ainsi que l'organisation de l'agence d'accueil et enfin la présentions du service de commerce extérieur.

Avant la présentation de la banque nationale d'Algérie il est important de définir le concept « banque » et le concept «système bancaire ».

**1.1.Définition de la banque**

« La banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent des ses clients (entreprises ou particuliers), gère leurs moyen de paiement (carte de crédit, chèque, etc....) et leur accord des prêts ». <sup>91</sup>

**1.2.Définition du système bancaire**

« Un système bancaire est un ensemble de banques et d'autres établissements financiers et d'une banque centrale qui entretiennent des relations financières de créances et d'engagements les uns vis-à-vis des autres ainsi que vis-à-vis des agents non financiers». <sup>92</sup>

Comme on peut aussi définir un système bancaire comme suit :

« Un système bancaire peut être définis comme l'ensemble des banque (secondaires, commerciales) d'une même zone monétaire forme un système bancaire piloté par une banque particulière appelé banque centrale qui contrôle l'ensemble des banques, assure l'émission des billets et définit la politique monétaire ». <sup>93</sup>

Donc, le système bancaire est un ensemble des banques et d'autres établissements financiers et une banque centrale qui contrôle l'ensemble des banques.

---

<sup>91</sup>J-V. Capal, O. Garnier ; Dictionnaire d'économie, édition hâtier, paris, 1994, P 20.

<sup>92</sup>[www.bibliothèque.auf.org/doc-num.php](http://www.bibliothèque.auf.org/doc-num.php) consulté le 30/05/2021 à 22h53.

<sup>93</sup><https://www.etudier.com>. Consulté le 30/05/2021 à 23h27.

### 1.3.Historique sur la banque nationale d'Algérie

La banque national d'Algérie est la première banque commerciale nationale, 1er réseau d'automates en Algérie (145 DAB distributeur automatique de billets et 95 GAB guichet automatique de banque), à être créée par ordonnance n° 66-178 du 13 juin 1966, elle exerce alors toutes les activités d'une banque universelle avec un département spécialisé dans le financement de l'agriculture. En 1982, la BNA devient une banque spécialisée avec pour objet principal la prise en charge du financement de l'agriculture et de la promotion du monde rural.

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

1. 1-Le retrait du Trésor des circuits financiers et la non centralisation de distribution des ressources par le Trésor,
2. La libre domiciliation des entreprises auprès des banques,
3. La non automaticité des financements.

La loi N°90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit compte à elle, a provoqué une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec des nouvelles orientations économiques du pays. Elle met en place des dispositions fondamentales dont le passage à l'autonomie des entreprises publiques.

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

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

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

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 87**

Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 41,6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars algériens.<sup>94</sup>

### **1.4. Les organisations de la BNA**

La BNA est administré par un conseil d'administration « CA » composé de sept membres nommés par l'assemblée générale ordinaire et parmi laquelle le président directeur général est choisi, les 22 directeurs centrales et les cinq divisions soutiennent et supervisent 17 directions régionales d'exploitations (DRE) qui à leur tour contrôle l'activité des 214 agences commerciales implantées sur le territoire national.

Il est à noter que des organes de gestions et l'aide à la décision a été mis en place pour assurer une meilleure gestion, il s'agit de déférents comités sous cités :

- Le comité exécutif et le comité élargie : on pour rôle le traitement des questions portant sur le fonctionnement de la banque.
- Le comité de pilotage : un organe qui supervise la relation de plan stratégique.
- Le comité trésorier : est chargé de l'application de stratégies de banque en matière de liquidité.
- Le comité de crédit : une instance de décision en matière de sanction des dossiers de crédit.

### **1.5. Classification des agences de la BNA**

Une agence bancaire est un lieu ouvert au public permettant aux clients de procéder à des opérations bancaires. Ces opérations sont assurées auprès des guichetiers et des conseillers de la clientèle selon les établissements et les organisations, les appellations en usage peuvent varier : - Chargés de la clientèle ; - Conseillers commerciaux (les chargés d'affaires) – Exploitations

C'est une structure d'exploitation chargée d'assurer dans sa zone géographique la politique commerciale de la banque, elle est responsable du choix des priorités de la clientèle et de la mise en œuvre des moyens nécessaires pour atteindre des objectifs.

---

<sup>94</sup> [www.bna.dz](http://www.bna.dz) consulté le 30/05/2021 à 23h52.

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 88**

Elle conçoit de sorte à satisfaire la clientèle à travers des structures d'accueil et de traitement efficaces. L'agence est chargée d'accroître la collecte de ressources et d'augmenter le taux de la bancarisation de la population. Elle bénéficie de la délégation de signature en matière de crédit.

Les agences de l'établissement bancaire que constitue la BNA, sont classées selon le volume d'activité qui est fonction des conférés, en quatre catégories :

- Les agences « principales »
- Les agences « catégories A et B »
- Les agences « catégories C »
- **Agences principales** : elles ont pour mission :
  - L'animation commerciale.
  - Etudes et analyse des risques.
  - Opération de caisse.
  - Opération de commerce extérieur.
  - Caisse principale.
- **Agences de catégorie A et B** : elles ont la même structure que celle principale mais ne disposent pas de caisse principale.
- **Agences de catégorie C** : traite les opérations suivantes :
  - Opération de caisse et de commerce extérieur.
  - Opération de crédit et animation commerciale.<sup>95</sup>

### **1.6.Présentation de l'agence d'accueil (BNA Agence 260-CHLEF)**

L'agence (BNA 260 - Agence CHLEF) située à 21 Rue Ibn Badis - 02000 Chlef, elle est dirigée par un directeur du réseau d'exploitation (Mr. YAGOUB Laid). Elle fait partie intégrante de réseau d'exploitation de la banque dont elle assure la représentation au niveau local. L'agence est structurée en cinq services principaux. Plusieurs autres agences sont attachées à la (DRE) de Chlef et sous sa responsabilité nous pouvons citer :

- Agence Chlef 275
- Agence TENES 279

---

<sup>95</sup> Document interne de la banque

- Agence OUED RHIOU 276
- Agence EL ATTAF 272
- Agence TISSEMSILET 277
- Agence AIN DEFLA 268
- Agence MILLIANA 262
- Agence KHEMIS MILIANA 278

### **1.6.1. Missions générales de l'agence**

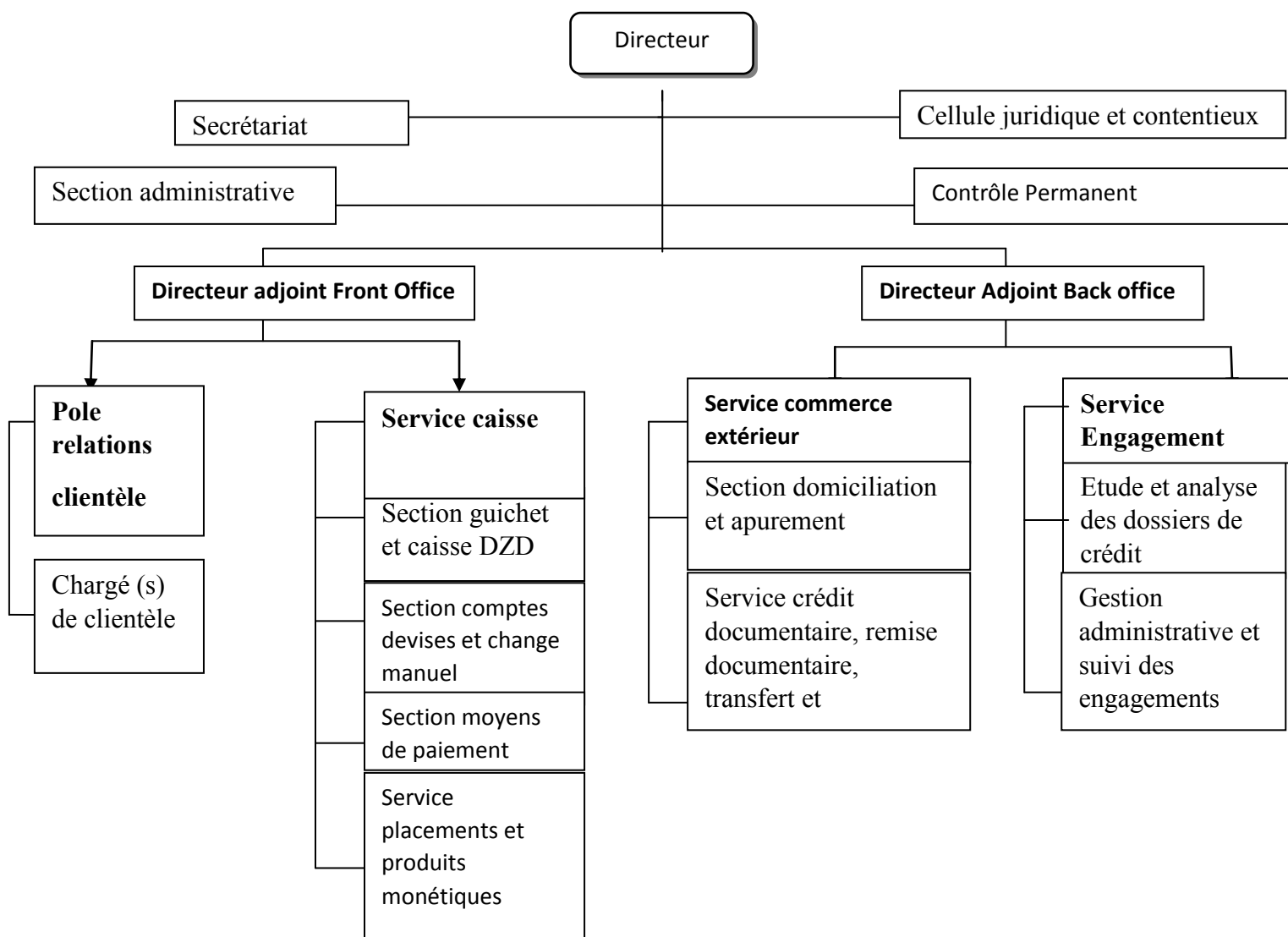
L'agence, points de vente qui lie la banque a sa clientèle et a son environnement constitue la cellule polyvalente de base de l'exploitation de la Banque, à ce titre elle a pour principales missions dans le cadre de ses pouvoirs et compétences, entre autres de :

Constituer et développer en permanence le fonds de commerce au niveau du périmètre d'exploitation :

- Détecter les besoins et les attentes de la clientèle et procéder à leur satisfaction :
- Être en contact direct avec la clientèle, représenter la banque au niveau local et expliquer la politique et les choix commerciaux.
- Gérer l'ensemble de l'offre commerciale aux entreprises.
- Organiser et mettre en valeur l'agence en tant que lieu d'accueil de la clientèle.
- Choisir et orchestrer les actions promotionnelles et publicitaires locales en contact avec la direction commerciale
- Animer et mobiliser les ressources disponibles autour des objectifs fixés dans les plans.
- Être l'agence la plus compétitive au niveau local, notamment sur le plan de l'accueil de clientèle et la célérité .la rapidité et la sécurité des opérations de banque.

**1.6.2. L'organigramme de l'agence**

**Schéma N°09 : L'organigramme de l'agence« 260 » de Chlef**



**Source : Document interne de la BNA**

L'agence de la BNA est structurée regroupe la direction, le front office et le back office, couvrant les activités suivantes :

- Animation commerciale.
- Caisse.
- Crédit.
- juridique et contentieux.
- Commerce extérieur.

- Contrôle
- Administrative.

### **1.6.3. service du commerce extérieur**

Le service commerce extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence, il est chargé d'exécuter la panoplie d'opérations qui découlent d'une transaction commerciale engagée par le client avec l'étranger. Ses préoccupations majeures restent principalement la sécurité et la rentabilité.

#### **1.6.3.1.Rôle de service commerce extérieur**

A la différence des autres services de l'agence bancaire, le service étranger est chargé des opérations liant les agents nationaux à leurs correspondants étranger. A ce titre, le service étranger assure les opérations suivantes :

- ❖ Assurer l'exécution des transferts ordonnés en faveur de la clientèle.
- ❖ Recevoir les rapatriements provenant de l'étranger en faveur de sa clientèle.
- ❖ Domicilier et apurer toutes les opérations d'import-export.
- ❖ Traiter les opérations de crédits et de remise documentaire sollicitées par la clientèle.
- ❖ Intervenir dans le processus d'accord préalable de transfert des contrats et assurer leur immatriculation, leur suivi.
- ❖ Tenir des états statistiques à destination de la hiérarchie.

#### **1.6.3.2.Attribution du chef de service**

Ce service dirigé par un chef de service

Le chef de service est responsable de toutes les activités relevant de son domaine de compétence. Il est chargé de superviser, de contrôler et de coordonner les opérations de commerce extérieur traitées dans le cadre des dispositions réglementaires et organiques en vigueur.

A ce titre, il a pour missions :

- D'assister et d'orienter ses collaborateurs dans l'accomplissement de leurs tâches ;
- De contrôler la conformité, la sincérité et la régularité des opérations enregistrées au cours de la journée, à travers les documents soumis à sa signature ou à son visa ;

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 92**

- De valider les opérations de commerce extérieur sur le système d'information ;
- D'assurer le recueil, l'analyse, la centralisation et la transmission des informations statistiques aux directions concernées ;
- De veiller à la bonne tenue des registres réglementaires ;
- De s'assurer de l'établissement des déclarations de domiciliation et d'apurement dans les délais impartis.

### **1.6.4. Organisation de service commerce extérieur**

La structure et organisation du service des relations extérieur diffèrent d'une agence à une autre selon le volume des transactions et l'intensité de la clientèle.

Ce service est composé de deux sections :

- Section Domiciliation et Apurement.
- Section Crédit Documentaire, Remise Documentaire, Transfert et Rapatriement.

#### **1.6.4.1. Section Domiciliation et Apurement**

Cette section a pour principales attributions :

- La prise en charge des demandes de pré domiciliation et des domiciliations des opérations d'importation ou d'exportation émanant de la clientèle ;
- Le contrôle de la conformité et de la régularité des opérations de domiciliation ;
- La prise en charge des dossiers au début de la période de contrôle ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation à l'import et à l'export conformément à la réglementation des changes et des textes organiques de la banque en vigueur ;
- L'établissement des déclarations périodiques à la banque d'Algérie conformément aux procédures en vigueur ;
- La tenue et le suivi des registres de domiciliation ;
- Le suivi des interdits de domiciliation.

#### **1.6.4.2. Section Crédit Documentaire, Remise Documentaire, Transfert et Rapatriement**

Cette section a pour principales attributions :

- **En matière de crédit documentaire :**

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 93**

### **✓ A l'import :**

- De réceptionner et de vérifier les ordres d'ouvertures des crédits documentaires de la clientèle conformément à la réglementation et aux textes organiques de la banque en vigueur ;
- De constituer les provisions reçues en garantie ;
- De saisir les dossiers sur le système d'information et de les transmettre pour la validation à la direction des opérations documentaires (D.O.D)
- De la prise en charge des ordres de modification en assurant leur acheminement à la DOD ;
- De réceptionner les documents transmis par la DOD et procéder à leur traitement conformément aux instructions de cette dernière ;
- D'instruire la DOD pour les ordres d'annulation.

### **✓ A l'export :**

- De réceptionner et de vérifier les ordres d'ouverture des crédits documentaires de la DOD et de procéder à leur traitement conformément à la réglementation et aux textes organiques de la banque en vigueur ;
- D'informer le client de toute modification des termes de la lettre de crédit parvenue de la DOD ;
- De procéder à une vérification quantitative et qualitative des documents remis par le client en conformité avec la lettre de crédit.

### **• En matière de remise documentaires :**

### **✓ A l'import :**

- De réceptionner et vérifier les remises de la banque remettante conformément au bordereau de remise ;
- D'exécuter la remise documentaire conformément aux instructions de la banque remettante.

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 94**

### **✓ A l'export :**

- De réceptionner et de vérifier les documents de la remise documentaire conformément aux instructions du client ;
- De procéder au traitement et de la remise documentaire conformément à la réglementation et aux textes organiques de la banque en vigueur ;
- De transmettre une copie du dossier à la DOD pour suivi du produit de l'exportation.

### **• En matière de transfert et de rapatriement :**

- De réceptionner et de vérifier les ordres de transfert émanant de la clientèle conformément à la réglementation de contrôle des changes ainsi que la transmission des documents y relatifs aux services de la Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger (D.M.F.E) ;
- De réceptionner l'ensemble des produits des cessions en devise provenant des rapatriements reçus de l'étranger ;
- De veiller au suivi des rapatriements liés aux opérations d'exportation conformément à la réglementation des changes ;
- D'observer le dispositif de la lutte contre le blanchiment d'argent et le financement du terrorisme

## **Section 2 : étude d'une opération d'importation par le crédit documentaire**

Le dossier que nous avons choisis de traiter, est une opération d'importation des KIT GPL, où le moyen de règlement est le crédit documentaire irrévocable et confirmé. Les questions posées sont :

Avant de procéder à l'étude de ce dossier, il est important de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial, tout en identifiant les parties intervenantes et l'objet de ce contrat vu le rôle important qu'il leur attribué.

### 2.1. Identification des parties contractantes

#### 2.1.1. Identification de l'importateur

Il s'agit d'une entreprise algérienne (**EURL NAAS AUTOGAS**) qui est spécialisée dans l'installation et la réparation des équipements GPL, ayant son siège sociale à la ville de Chlef. Elle est domiciliée à la BNA agence 260, Chlef.

#### 2.1.2. Identification de l'exportateur

C'est la société ITALIENNE (**ECO VERDE ITALIA S.R.L.**) ayant son siège sociale au Italie.

Elle est domiciliée à la **CREDITO VALTELLINESE**

#### 2.1.3. Objet du contrat

Le contrat a pour objet d'importation d'une marchandise (KIT GPL)

- Donneur d'ordre: **SARL NAAS AUTOGAS.**
- Banque émettrice : **BNA, (agence 260) Chlef.**
- Bénéficiaire: **ECO VERDA ITALIE SRL.**
- Banque notificatrice/confirmatrice : **Credito valtellinese.**

Le contrat est signé le **11/12/2020** entre les deux parties, il stipule que :

- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : **09/01/2021** date d'échéance d'embarquement.
- Le montant de la transaction s'élève à: **70. 991, 25 EUR**
- Incoterm utilisé : **CFR**
- Lieu de destination : **port d'Algérie**
- Mode de règlement : **paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmer payable à vue.**

## Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 96

### 2.2.Ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA

Après avoir fait son inscription sur le site web de pré-domiciliation de la BNA, le client qui est dans notre cas (**EURL AUTO GAS**) a eu un mot de passe pour lui permis par la suite de faire un pré domiciliation. Le 19/11/2020 la DOD de la BNA adresse à son client un avis d'acceptation (voir annexe 01). Concernant la facture **E0003**.

Le gérant de l'**EURL NAAS AUTO GAS** doit présenter après quelque jours au sein de la **BNA agence 260 Chlef** afin de faire une demande d'ouverture d'une domiciliation munis des documents suivant :

- ✓ L'imprimé de l'avis d'acceptation (annexe 01)
- ✓ Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe 02).

Cette demande est établie et signée par le client « **EURL AIUTO GAS**», d'où il a précisé :

- La date d'établissement de la demande : **19/11/2020**.
  - Le nom ou raison sociale de l'importateur : **EURL NAAS AUTOGAS**.
  - Nature de produit importé : **KIT et pièces de rechange GPL**.
  - Le montant total : **70 991 EUR**.
  - Le mode de règlement utilisé : **lettre de crédit irrévocable et confirmée**.
- ✓ Une facture pro-forma qui contient dans notre cas : (annexe 03).
- Date de signature et d'entrée en vigueur du contrat : la facture pro forma a été signée le 11/11/2020.
  - Le nom et le siège sociale de l'exportateur en tête : **ECO VERDE ITALI S.R.L.** via Sengiallia 18/2 Torre A Milano- Italie.
  - N° de la facture : **E003**.
  - L'incoterm utilisé : **CFR**.
  - Lieu de destination : **PORT d'Alger**.
  - Montant Total : **70 991 25 EUR**.
  - La date d'expédition : **09/01/2021**.
  - SWIFT CODE : **BPCVIT2S**.

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 97**

### **2.2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation :**

Une fois les documents sont vérifiés et reconnus conformes, donc la demande est acceptée, alors l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro de domiciliation composé de vingt et un (21) caractères répartis comme suit :

#### **Tableau° 21: cachet de domiciliation**

**Le cachet de domiciliation est composé de :**

#### **Tableau n°10 : Le cachet de domiciliation**

<b>Code Wilaya</b>	<b>Code d'agrément</b>	<b>Code d'agrément de Guichet</b>	<b>Année</b>	<b>Trimestre</b>	<b>Code opération</b>	<b>N° d'ordre</b>	<b>La monnaie</b>
02	01	02	2020	4	10	00016	EUR

**Source :** établie par nous-mêmes selon les données de la banque

### **2.2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle**

Le chargé des opérations classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.D.I, qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle.

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

- Nom de la banque domiciliataire
- Numéro guichet intermédiaire
- Nom de l'exportateur.
- Nom et adresse de l'importateur.

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

### **2.2.3. La constitution de la commission de domiciliation**

Après l'attribution de ce numéro de domiciliation, le banquier de l'agence enregistre l'opération d'ouverture sur le registre de domiciliation et sur le système DALTA V8, et débite le compte de la (**EURL NAAS AUTO GAS**) du montant des commissions et taxes relative à l'ouverture de la domiciliation qui s'élève à :

**Tableau N°22: la constitution de la commission de domiciliation**

<b>Désignation</b>	<b>Montant</b>
Commission de domiciliation	3000 DA
Taxe 19%	570 DA
Total commission (TTC)	3 570 DA

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

**Débit :** compte client en 3570,00DA

**Crédit :** compte commissions sur commerce extérieur 3000,00 DA

**Crédit :** TVA collectée 570,00 DA

L'agent (le banquier) remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée.

### **2.3.L'ouverture du crédit documentaire import**

Après avoir effectué la domiciliation. On passe à l'étape d'ouverture d'un dossier de CREDOC qui est effectuée par la BNA agence 260 sur la demande de son client (**EURL NAAS AUTO GAS**). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (**ECRO VERDE Italie S.R.L**), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable. Cette ouverture consiste :

#### **2.3.1. Pour l'importateur**

L'importateur (**EURL NAAS AUTO GAS**) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur (**ECO VERDE Italie S.R.L**), a présenté à la banque BNA les documents suivants :

### Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 99

- ✓ Une facture pro-forma E0003 domiciliée (annexe 03).
- ✓ Demande de domiciliation exemplaire de banque, qui comporte le tarif douanier et la nature de marchandises
- ✓ Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destiné à l'exploitation de l'entreprise) (annexe4).
- ✓ La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce).
- ✓ une copie du registre de commerce.
- ✓ Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import (annexe 5), Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :
  - Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : **EURL NAAS AUTO GAS**
  - Le nom et l'adresse de la banque émettrice : **Agence BNA 260 Chlef**
  - Nom et adresse du bénéficiaire : **ECO VERDE Italie SRL Via Sengiallia 18/2 Milan- Italie**
  - Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : **CREDITO VALTELLINESE-CREVAL S.P.A**
  - Mode de règlement : **Credoc irrévocable et confirmé payable à vue.**
  - La validité de Credoc : **31/01/2021**
  - Montant de l'opération en lettre et en chiffre : **70.991,25EUR, soixante-dix mille neuf cent quarante vingt onze EUR et 25 cts**
  - Incoterms : **CFR**
  - La description du produit : **kit et pièce de recalages GPL**
  - Avec facture pro-forma N° E0003 du 11/11/2020
  - Expédition partielle : **interdite**
  - Transbordement : **interdit ;**
  - Lieu d'embarquement : **port Gènes**
  - Lieu de destination : **port d'Alger**
  - Les documents exigés :
- ❖ Facture commerciale en02 exemplaire (annexe N°06)
- ❖ Jeu complet de connaissance« clean on board » établi à l'ordre de la BNA

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 100**

- ❖ 2/3 de connaissements originaux (CLEAN BOARD) à l'ordre de la BNA notifié au donneur d'ordre.
- ❖ Original de certificat de conformité
- ❖ 01 copie EUR1
- ❖ 01 EXA
- ❖ Original liste de colisage
- ❖ Original liste de poids
- ❖ Original certificat de garantie
- ❖ Original certificat de contrôle de qualité
- ❖ Attestation du bénéficiaire certifiant avoir transmis directement à l'ordonnateur par pli YDHL les documents

### **Les documents exigés (pli bancaire) sont :**

- ✓ 1/3 connaissement maritime (CLEAN ON BOARD) établi à l'ordre de BNA ;
- ✓ factures commerciales en (4) exemplaire ;
- ✓ copie de certificat de conformité.

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

- 02 copies de connaissement maritime ;
- 03 originales de factures commerciales ;
  - ✓ 01 original de liste de colisage + 01 copie ;
  - ✓ 01 note de poids
- 01 original de certificat d'origine cacheté et signé + 01 copie ;
  - ✓ 01 original de certificat de conformité ;
  - ✓ 01 copie EXA ;
  - ✓ 01 original d'EUR 1.
    - Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire
    - Assurance couverte par : **ordonnateur**
    - Frais et commission : **les frais en Algérie sont à la charge de l'ordonnateur et en dehors d'Algérie à la charge du bénéficiaire.**
    - L'achat de devise : **le risque de change est supporté par l'importateur**

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 101**

Une fois cette demande est remplis le client doit préciser le lieu et date : **Chlef**.

**LE 30/11/2020**, ainsi que sa signature et son cachet.

### **2.3.2. Pour le banquier**

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

- Vérifier soigneusement toutes les clauses de la demande, et s'assurer de l'aspect réglementaire et technique au regard des règles et usances, il vérifier aussi que la demande est remplie sans rature ni surcharge.
- Vérifier que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération.
- Après ces vérifications le crédit est ouvert par le banquier chargé de l'ouverture de crédit documentaire en procédant comme suit :
  - L'enregistrement de l'ouverture du crédit sur un répertoire en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.
  - L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire.
  - Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture.

### **2.3.3. La Procédure de comptabilisation**

Le client provisionne à 110% du montant total de crédit, 100% le prix des équipements et 10% une marge de sécurité pour l'éventuelle de fluctuation (en cas de perte)

Le client doit supporter :

- Le montant de l'opération : 70.991,25 EURO
- Taux de change : 161, 5714000
- CONTRE VALEUR (montant en dinars) : 11 920 909, 62
- Commissions d'ouverture de Credoc : 3 000,00 DZD
- Frais SWIFT : 2 500,00 DZD
- Commissions Engagement : 6.25 taux de commissions

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 102**

### **Prélèvement des commissions d'ouverture**

Commission	Montant
Commission d'ouverture de Credoc	3000,00
Commission d'engagement	39 380 ,98
Frais	2500
Total hors Taxe	44880,98
TVA	8527,3862
TTC	53408,3662

montant CV	100%	11 920 909, 62
Provisionnement	110%	13 113 000,582
Montant total		25 033 910,202

L'écriture comptable opérée manuellement par le préposé, est la constitution de la provision en dinars de la valeur de crédit documentaire. Cette opération se fait de la manière suivante :

- Débit : compte client.
- Crédit : compte de dépôt de garantie pour ouverture du crédit documentaire.

### **2.3. Emission du crédit documentaire**

L'émission du Credoc se fait en général par télex, par Swift, qu'est un réseau interbancaire fiable et rapide. Dans notre cas l'émission d'est fait un Swift.

La banque BNA transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) (annexe°07) pour notifier à la banque confirmatrice (CREDITO VALTELLINESE) l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (ECO VERDE Italie S.R.L)

Le message SWIFT envoyé par la **BNA** contient toutes les clauses et conditions du contrat effectué entre la (**EURL NAAS AUTO GAS**) et la (ECO VERDE Italie S.R.L). Cette émission est réalisée de la façon suivante :

- Le banquier établit un bordereau d'envoi et le transmet à la DOD. Ce bordereau est constitué des trois feuillets, ainsi que les exemplaires des factures domiciliées et une lettre d'accompagnement de l'agence.
- Après vérification des documents envoyés par l'agence, la DOD valide les documents et elle procède à la transmission de la lettre de crédit à la banque correspondante.

#### **2.4. La réalisation du Credoc**

L'exportateur est notifié de l'ouverture de CREDOC à sa faveur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise (KT GPL). Lorsque la marchandise est parvenue au port d'Alger, le client a récupéré le pli cartable qui lui a été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement (à son nom) afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant «D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise fait parvenir un exemplaire banque à BNA 260 Chlef.

Entre temps, le fournisseur remet les documents à sa banque ceux stipulés dans la demande d'ouverture du CREDOC. La banque (notificatrice) les transmet à la DOD qui les vérifie s'ils sont conformes aux termes et conditions du crédit puis elle les transmet à son tour à la banque BNA par un bordereau d'envoi .pour qu'elle procède au règlement.

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

**Remarque :** Dans le cas où l'opération réalise sans pli cartable, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise.

**Remarque :** Dès que les documents arrivent à la banque .cette dernière demande au donneur d'ordre (l'importateur) une levée de réserve signée qu'il lui permettra d'effectuer le règlement.

Tous les documents exigés dans les termes de la L/C doivent être rassemblé par le fournisseur, celui-ci remettra ces documents à la banque notificatrice /confirmatrice qui par la

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 104**

suite vérifie les documents exigé dans la L/C ainsi leurs conformités et procède au paiement du fournisseur par ce qu'il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé.

### **2.5. L'apurement du dossier de domiciliation**

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques). Afin d'apurer le dossier de domiciliation » ainsi, elle consiste à la vérification de la conformité, de régularité de l'opération et de sa réalisation suivant la réglementation en vigueur.

La banque doit respecter les délais prescrits pour l'apurement du dossier «S'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux »

Ce dossier sera apuré le 11/08/2022. Le banquier à vérifier les documents suivants :

- ✓ La facture définitive.
- ✓ **Le D10** : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée.
- ✓ La « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué. 13 04 2021-05-16.
- ✓ Swift.
- ✓ connaissance Document de transport.

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

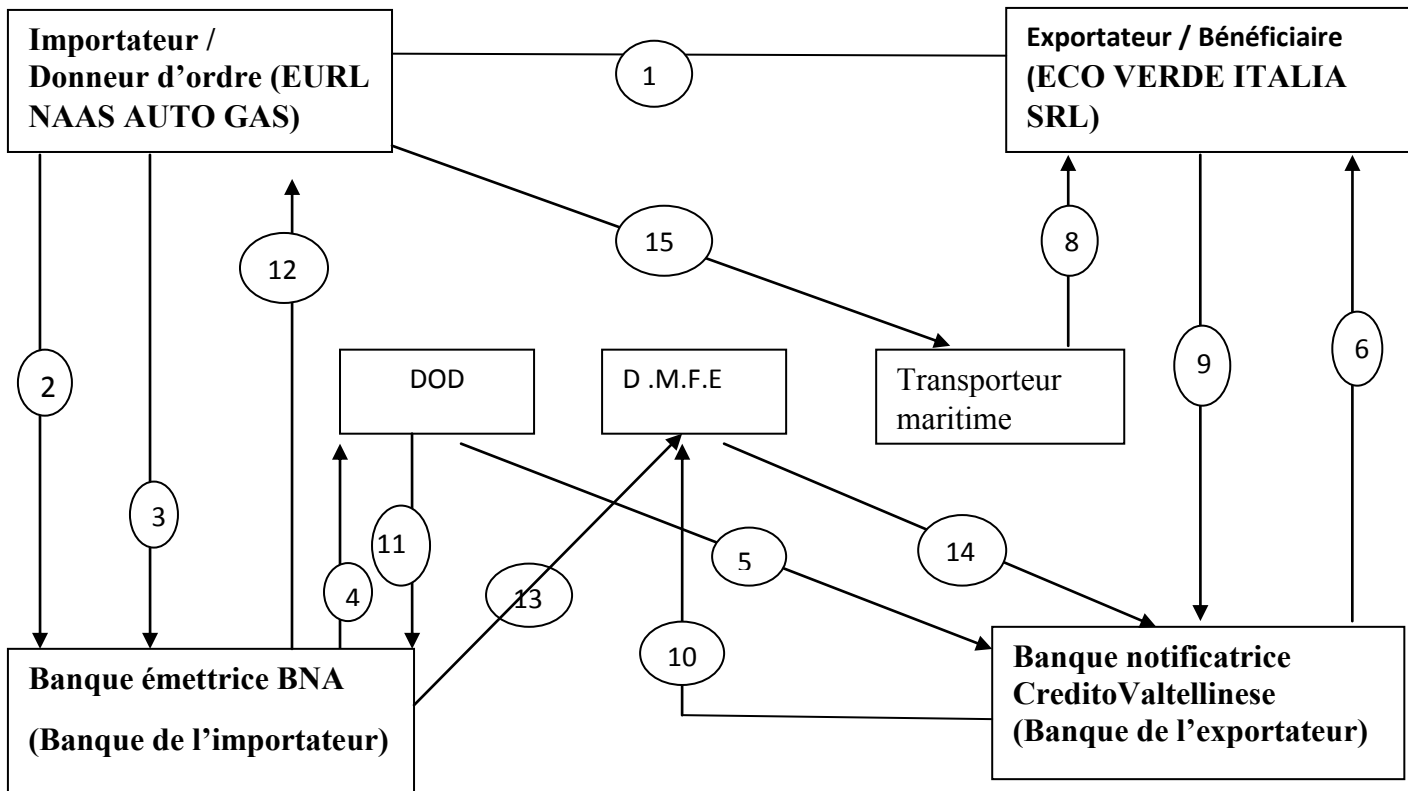
En somme, dans une opération de CREDOC, lorsque les documents sont conforme, la DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque et envoi un avis de débit à la banque émettrice afin que cette dernière crédite son compte. Ce qui assure la traçabilité de l'opération et la conclusion du contrat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

### **2.6. Récapitulatif du déroulement du CREDOC au niveau de l'agence :**

## Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 105

Le schéma ci-dessous récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (EURL NAAS AUTO GASS) et l'exportateur (ECO VERDE Italie SRL).

Figure N°10 : schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire



Source : réalisé par nous même

### 2.7.1. Explication du schéma

1. Importateur (EURL NAAS AUTO GAS) et le vendeur (ECO VERDE Italie SRL) concluent un contrat (facture d'achat) d'achat d'une marchandise d'une valeur 70 991,25 EUR, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement ;
2. L'importateur (EURL NAAS AUTO GAS) se domicilie auprès de la banque BNA au niveau de l'agence 260 Chlef ;
3. L'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque BNA (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (ECO VERDE Italie SRL) sur la base d'un ensemble d'instructions précises ;

### **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 106**

4. La banque émettrice (BNA) donne l'ordre à la DOD d'ouvrir le crédit documentaire en faveur du vendeur (ECO EVA Italie SRL) ;
5. La DOD rédige un avis d'ouverture selon un message SWIFT MT 700 dont sont mentionné (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité, la nature de marchandise, les documents requis) et le transmet à la Banque notificatrice (Banque d'exportateur) ;
6. La banque notificatrice (Credito Valtellinese) informe l'exportateur (ECO VERDE Italie SRL) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur ;
7. Le vendeur expédie la marchandise selon l'incoterm CFR ;
8. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur le connaissement ;
9. le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice Credito Valtellinese ;
10. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice Credito Valtellinese vérifie leur conformité si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque Credito Valtellinese les transmet à la DOD ;
11. La DOD vérifie à son tour les documents reçus, et les transmet à la banque émettrice (BNA) ;
12. La banque émettrice (BNA) reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle les remet à l'importateur (EURL NAAS AUTO GAS) ;
13. La BNA donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur (ECO VERDE Italie SRL) ;
14. DMFE paye l'exportateur ;
15. L'importateur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

### **Section 03 : L'analyse du crédit documentaire par un guide entretien**

Pour confirmer ou infirmer nos hypothèses et afin de réaliser la présente étude, on a eu recours à la collecte des données nécessaires.

L'objectif de cette section est de présenter notre étude empirique sur le rôle du crédit documentaire dans une opération d'importation à partir des étapes de son déroulement, tout d'abord il s'agit de présenter la méthodologie de notre recherche, puis le processus de collecte des données et la présentation des résultats, pour enfin il sera élaboré une analyse des résultats collectés.

### **3.1. La présentation de la Méthodologie de recherche**

Dans cette partie nous allons présenter l'étude et l'outil de recueil des informations que nous avons choisis pour mener notre recherche et nous avons présenté les objectifs de choix de cette technique.

#### **3.1.1. Le choix de l'étude**

« Les études qualitative sont des études à caractère intensif qui utilisent comme procédure de récolte de données une approche ouverte, non directe, permissive et indirecte des personnes interrogées. Les études qualitatives visent à un approfondissement du sujet traité. Le mode d'interrogation est non-structuré et le nombre de contact y est relativement peu élevé. Elles cherchent les causes, les fondements d'un comportement, d'une attitude, d'une perception»<sup>96</sup>.

En effet, en raison de la nature de notre sujet de recherche, nous avons choisi de diriger notre recherche à l'aide d'une étude qualitative. L'étude qualitative nous permet de comprendre les actions, les représentations et les interprétations des membres questionnés. Une étude quantitative dans ce cas, ne nous permettrait pas de vérifier nos hypothèses de recherche, contrairement à l'étude qualitative qui nous permet de mieux comprendre la réalité des concepts mobilisés dans la recherche théorique sur le terrain, l'étude qualitative permet de répondre à la question « comment? Et pourquoi ? Quelle?...».

De plus notre recherche se limite à l'étude du rôle du crédit documentaire, cela implique donc de se rapprocher des banques en question, ce qui offre un échantillon restreint. Toutes ces raisons expliquent notre choix de réaliser une étude qualitative.

---

<sup>96</sup>GAUTHY-SINECHAL, (M), VANDERCAMMEN, (M) : Etude de marché : méthodes et outils, 2eme édition, Alger, 2005, PP87-88.

### **3.1.2. Outil de recueil des données**

Les techniques de recueil des données dans l'étude qualitative sont nombreuses, il existe : L'entretiens individuels, l'entretiens de groupe, les techniques associatives, les techniques projectives.

Selon nos objectifs de recherche et le profil des personnes et pour recueillir le maximum d'informations auprès des personnes interrogées, nous avons choisi de réaliser un entretien individuel.

L'entretien est une méthode de recherche et d'investigation. Par le biais de cette méthode, l'enquêteur cherche à obtenir des informations, ainsi l'entretien désigne une conversation entre deux ou plusieurs personnes sur différentes sujets.

Par ailleurs, il existe trois types d'entretien individuel en fonction du degré plus ou moins élevé de directivité : (l'entretien non directif, l'entretien directif, l'entretien semi-directif). En général, c'est la thématique de recherche qui détermine le type d'entretien que le chercheur peut utiliser. Nous avons choisi dans notre étude un entretien semi-directif comme outil de collecte des informations, car il se caractérise par le fait qu'il laisse à l'interviewer un espace assez large pour donner son point de vue. L'enquêteur pose des questions et laisse l'enquêté répondre en toute liberté, contrairement à l'entretien directif, ce qui permet d'approfondir plus précisément dans le sujet de notre recherche.

### **3.1.3. Elaboration des questions de l'entretien**

Les questions de l'entretien facilitent l'échange et le déroulement de l'entretien, elles sont élaborer sur un enchainement de crée le climat nécessaire pour approfondie dans notre thème de recherche, ainsi les réponses sont plus ciblés et précises. De plus les questions de l'entretien facilitent l'analyse des résultats (Voir annexe n°8).

Nous nous sommes inspirés de notre recherche théorique pour définir les questions constituant notre entretien.

### **3.1.4. L'objectif de l'entretien**

### **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 109**

L'objectif principal recherché par cette enquête est d'essayer de collecter les informations nécessaires concernant le rôle du crédit documentaire dans le financement d'une opération d'importation au sein de la banque national d'Algérie agence 260 Chlef, et le degré d'appréciation de cette technique, pour répondre à notre problématique et nos sous questions.

#### **3.2. Présentation et analyse des résultats de l'entretien**

Pour une étude pertinente, les questions de l'entretien fut administrés aux personnes les plus compétentes c'est-à-dire aux dirigeants ceux qui sont les plus agréés à répondre aux questions.

Nous avons pour cela effectuée un entretien avec la directrice de service de commerce extérieur Mme Bouchir Zakia ,10/04/2021, seulement pour nous répondre a nos questions.

**Analyse de la première question :** Quelle est la première procédure d'une opération d'importation ?

Nous avons eu comme réponse que. Tout d'abord, avant de procéder a l'ouverture du crédit documentaire, La banque vérifie que l'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction d'exercer les opérations du commerce extérieur, qu'il dispose d'un identifiant fiscal et d'un registre de commerce, ainsi qu'une surface financière (solvable). Elle s'assure aussi que les produits importés ne sont pas prohibés.

**Analyse de la deuxième question :** Comment se fait le pré domiciliation au niveau de la BNA ?

Mme. Bouchir a dit que : « le client doit fait son inscription sur le site web de pré-domiciliation de la BNA ».les renseignements à remplir concernant son entreprise comme sur le code client, la raison sociale, le Numéro d'Identification Fiscale (NIF) et le Numéro d'Identification Nationale Unique (NINU), le numéro du registre de commerce, le numéro de la licence d'importation, la référence d'agrément d'exercice d'activité, la définition de l'activité (production-revente en l'état), la nature de la marchandise et en fin l'objet, le numéro, la date, le montant ainsi que les modalités de paiement de la facture“ »

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 110**

**Analyse de la troisième question :** Comment fonction la domiciliation dans cette banque ?

Le traitement de l'opération de domiciliation passe par plusieurs étapes phases, en commence par une demande de dossier de domiciliation, car elle est une étape obligatoire lors de la constitution d'une société afin qu'elle puisse payer les facture et être payé, cette demande doit être dûment signée par le client importateur.

Ensuite auprès de cette demande on attribue un numéro de domiciliation spécifique à chaque client. Pour cela il faut bien choisir la banque de domiciliation en termes de frais et d'accompagnement.

Un dossier de domiciliation ouvert donne à son titulaire le droit de couverture de change, lui permettant de régler son, importation par le débit d'un compte ouvert en Algérie en dinars ou en devises

**Analyse de la quatrième question :** Quels sont les documents relatifs à l'ouverture d'un dossier de Credoc ?

Toute opération de crédit documentaire est basée sur la demande d'ouverture de crédit documentaire exprimé par l'importateur (donneur d'ordre). Qui nécessite une certaine confiance du banquier émetteur en son client importateur. Elle contient généralement les documents suivants :

- Un contrat commercial, une facture pro forma, une facture définitive ou un bon de commande.
- Demande de domiciliation exemplaire de banque, qui comporte le tarif douanier et la nature de marchandises.
- Taxe de domiciliation ou engagement d'importation.
- une copie du registre de commerce.

Dans le cas d'importation des biens destinent à la revente en état, l'importateur présent le document de taxe de d'importation après avoir payé une taxe de 10 000,00 da. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signé un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état.

**Analyse de la sixième question :** Comment la banque notificatrice notifier l'exportateur ?

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 111**

C'est la notification du crédit documentaire ou la banque notificatrice ne fait qu'authentifier le crédit documentaire.

La banque notificatrice envoie un message dit accuser de réception au BNA, et cela toujours par message SWIFT. Ensuite, La banque notificatrice et confirmatrice dans notre cas informe le bénéficiaire qu'un crédit documentaire a été ouvert en sa faveur en mentionnant toutes les instructions exigées par l'ordonnateur et en lui transmettant la copie du document émis par la banque émettrice.

**Analyse de la septième question :** comment se déroule l'apurement de domiciliation ?

Un dossier apuré c'est-à-dire y'a eu dédouanement de marchandise et le règlement financier a été fait après une vérification il a envoyé une déclaration d'apurement à la banque centrale.

**Analyse de la huitième question :** Quelle sont les frais et les commissions pour un crédit documentaire import ?

Les frais et les commissions pour un crédit documentaire import sont les suivants :

- Commission d'ouverture ou d'engagement.
- Commission de modification.
- Commission de levée de documents.
- Commission d'acceptation.
- Frais de SWIFT.

Les commissions seront gérées automatiquement par le système informatique de la banque.

**Analyse de la neuvième question :** Le coût d'un crédit documentaire n'est-il pas trop élevé ?

Le coût de Credoc varie notamment en fonction du niveau de garantie. Ainsi, vu le nombre de commission et taxes que le l'importateur est obligé de supporter surtout quand il s'agit comme dans notre cas qui est un crédit documentaire irrévocable et confirmé est plus cher. Au moment de calculer les frais liés à l'opération, la banque du l'exportateur tient également compte du niveau de risque à sa charge, le cout d'un crédit documentaire peut varier 1 à 3 %.

Malgré tous les avantages qu'il présente, Il est aussi très complexe et très couteux du fait que l'usage de crédit documentaire induise une prise de risque plus grand de la part des

## **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 112**

banques et sa structure très formelle induisent une certaine rigidité dans les échanges internationaux.

**Analyse de la dixième :** C'est quoi les rôles des banque dans le crédit documentaire ?

La banque contrôle et s'assure du règlement financier de l'opération d'importation ainsi que du dédouanement des marchandises en question. Et suivre de près les dossiers pour les compléter.

- Pour la banque de l'importateur :
  - Elle lance l'opération en émettant le crédit documentaire.
  - Elle paie si les documents sont conformes.
- Pour la banque de l'exportateur :
  - Elle prévient le bénéficiaire.
  - Elle examine les documents.
  - Elle transmet les documents à la banque émettrice.
  - Elle transmet le paiement dès sa réception.

**Analyse de la onzième question :** Quelle sont Les limites de crédit documentaire en tant qu'opérateur économique ?

- Les limites par rapport au fond propre de l'opérateur économique (dépasse dix milliaires de dinar).
- Le crédit documentaire interdit pour les différents produits c'est-à-dire un client qui est spécialisé dans un domaine il ne peut pas ouvert un crédit documentaire dans un autre domaine mal guérie que ce domaine à une relation avec son activité (registre de commerce).

### **3.3. Interprétation**

Après avoir passé en revue toute ces étapes, les résultats est faite par le biais de notre entretien avec un seul responsable de service de commerce extérieur, à pour objet d'analyse les étapes du déroulement d'une opération d'importation par un crédit documentaire. Ainsi ils

### **Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA 113**

nous permettent d'affirmer que pour les importateurs Algériens le crédit documentaire est le mode de paiement le plus efficace. Puisque il est sécurisé le mieux leurs transactions commerciales avec les pays étrangers.

Il est nécessaire de tirer des conclusions concernant ce mode de paiement à travers des remarques qu'on les présente comme suit :

- Une opération de crédit documentaire import se prépare en amont, dès la négociation commerciale avec son client. Sa réalisation demande toute une procédure, qui débute de la demande d'ouverture jusqu'à la remise des marchandises.
- la domiciliation est une immatriculation des opérations du commerce extérieur, faite auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie.
- La pré-domiciliation bancaire électronique a été rendue obligatoire pour toute opération d'importation ou d'exportation de biens de services payables par transfert de devises en Algérie. Elle est suivie par la domiciliation.
- Quel que soit le soin apporté à établir l'ouverture du crédit et ses éventuelles modifications, la présentation des documents est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire et chaque étape nécessite des documents spécifiques.
- les différences que présentent les techniques de paiement suivant le niveau de sécurité garanti dans le recouvrement des fonds. C'est pourquoi les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses.
- Une technique de paiement fondée sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise, les banques vérifient donc la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur sans avoir à authentifier la véracité des mentions portées sur ces documents concernant l'expédition de la marchandise.
- Du point de vue sécurité et conformité de la marchandise, comme nous l'avons bien dit dans le deuxième chapitre, le crédit documentaire procure le plus haut niveau de sécurité pour les deux parties contractantes.

En effet, la BNA en remplissant en bonne et due forme ses responsabilités et obligations envers ses clients, avec un bon suivi bancaire, à consolider la préférence des importateurs et exportateurs nationaux, du crédit documentaire comme l'outil le plus fiable dans les transactions commerciales internationales.

### **Conclusion du chapitre**

La procédure du crédit documentaire est très complexe et malgré son coût élevé par rapport aux autres moyens de financement il est la technique de paiement idéal dans les transactions internationales surtout avec le système informatique qui le rend de plus en plus simple, il assure un degré de sécurité plus élevé pour la banque d'un côté et pour les parties contractant de l'autre côté. Donc, l'exportateur assure la livraison de la marchandise dans le délai et lieu convenu. et au contraire, l'importateur est règlementé que contre la remise des documents prévus dans le contrat.

Ainsi son déroulement nécessite la maîtrise de ses différents aspects et astuces et de prendre certaines précautions afin d'éviter de tomber dans des ambiguïtés et des malentendus entre les différents contractants.

## **CONCLUSION GENERALE**

Tout au long de ce travail de fin d'étude « le rôle du crédit documentaire dans le financement d'une opération d'importation », notre but c'est d'apporter aux lecteurs une meilleure compréhension des opérations du commerce extérieure en général et le crédit documentaire en particulier.

Les relations et les interventions qui étaient à l'origine bilatérales, (acheteur vendeur) sont devenus multilatérales (acheteur, producteurs, vendeurs, banques, assurances, transporteurs, douanes etc.). Il était donc indispensable de baliser les rôles de ces multiples intervenants et de codifier des concepts communs pour supprimer les litiges éventuels pouvant surgir à l'occasion des interprétations.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparaît la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationale qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Les autres modes de paiement que nous avons traité, sont le transfert libre et la remise documentaire, ces deux modes sont fondées sur une base de confiance totale entre les négociants, ne couvre pas aussi les risques de non-paiement pour l'exportateur et les risques de la qualité et la livraison pour l'importateur, ces derniers sont couvert par la pratique du crédit documentaire.

L'objet de notre travail qui s'est déroulé durant le mois d'avril au niveau de la BNA agence 260 Chlef consiste à étudier le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire et montrer le rôle de ce dernier en tant que moyen de paiement des importations.

Dans le volet théoriques de notre travail qui se comporte les trois chapitres, nous avons essayé de définir les fondamentaux du commerce extérieur. Ainsi que nous avons traité les diverses instruments de paiement tel que le chèque, le virement et les effets de commerce, et les différents modes et techniques de paiement utilisés dans les transactions internationales tel que le transfert libre, la remise documentaire. Nous avons aussi abordé de façon plus détaillé et à une étude profonde sur le crédit documentaire, ses formes, sa mécanisme, etc.

Nous avons arrivé à ces résultats :

- Le commerce extérieur est d'une complexité et incertitude qui nécessite des mesures de sécurité.
- Chacune des techniques de paiement présentent des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus avantageuse, car le Credoc basé sur la confiance des parties contractantes, couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur les marchandises.
- Le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, c'est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ses avantages tel qu'il est plus sûr et plus sécuriser.
- les techniques de paiement sont le moteur des échanges internationaux et le moyen qui facilite le déroulement des opérations d'import-export.
- Le crédit documentaire renferme une double garantie bancaire, il est réputé : « irrévocable et confirmé » ce qui offre à l'exportateur une très grande sécurité, il s'agit d'une technique bancaire facilitant le recouvrement des créances sur l'étranger.

Suite à notre étude de cas pratique, nous avons étudié un exemple d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la BNA agence 260, ou nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture de Credoc allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière (paiement).

On se base sur l'analyse des résultats obtenus et les réponses fournis par le responsable de service de commerce extérieur, nous avons conclu que le crédit documentaire est considéré comme une meilleure solution pour la satisfaction des besoins opposés des deux parties, il offre d'une part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant le paiement et dans les délais conclus en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente, il offre d'une autre part l'assurance à l'exportateur et que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue, dans le contrat de vente.

Cette étude nous a mené à confirmer notre hypothèse que le Credoc est souvent utilisé par les contractants pour bénéficier de la garantie qu'il offre.

En ce concerne la deuxième hypothèse. Aussi, elle a été confirmée à partir l'étude que nous avons faite, nous avons déduit que lorsque les deux banques des deux interlocuteurs

(l'importateur et l'exportateur) se portent garantes pour le paiement de la somme due qui de fera ultérieurement par l'importateur à terme en acceptant une lettre de change dans ce cas, le crédit documentaire devient un moyen de financement.

En raison de l'instabilité de l'environnement algérien et des multiples relations de ce pays en termes de commerce extérieur, il apparaît que le crédit documentaire est le moyen de paiement le plus efficace en Algérie, car il résout les problèmes liés aux échanges extérieurs, ce qui confirme notre troisième hypothèse.

Enfin, on peut dire que sans l'intervention des banques, le commerce extérieur ne sera pas développé avec vitesse aussi remarquable, les importations ne seront plus fluides et les risques de non-paiement devront être plus grands.

Nous n'avons donc pas la prétention d'avoir épuisé la problématique posée Le problème reste encore ouvert, c'est pourquoi nous souhaitons que l'étude soit plus approfondie et mieux étayé

# **Bibliographie**

**La bibliographie****Ouvrage :**

- ALAIN (B), EMMANUEL (B-F) et CHRISTINE (D) : Economie, édition Dalloz, paris, 2012
- BELOTTI Jean : Transport international des marchandises, édition Vuibert, paris, 2012.
- BERNET- ROLLANDE et LUC : principes de technique bancaire, édition DUNOD, paris, 2015.
- BJORN Walliser : le marketing international, édition e-theque, 2002.
- Chambre de commerce et d'industrie (Paris) et LECUYER Dominique : Commerce international : exporter en toute sécurité, Gualino éditeur (EIA), paris, 2004
- DUBOIN (J) et autres : Exporter : pratique du commerce international, FOUCHER, 26ème édition, paris.2017.
- DUCRET Jacqueline : la gestion du risque de change, e-ethique, 2002, France.
- GARSUAULT Philippe et PRIAMI Stephane : Opérations bancaires à l'international, RB édition, 2ème édition, 2015.
- GAUTHY-SINECHAL, (M), VANDERCAMMEN, (M) : Etude de marché : méthodes et outils, 2eme édition, Alger.
- GIRAUD Aurélien : pratique des techniques bancaires, édition Eyrolles, paris, 2012.
- KOSMA Catherine : Gestion des opérations import et export, édition le Génie des Glaciers, 2011.
- LEBOITEUX David et CAGNONCLE Claude : Trade Finance principes et fondamentaux, RB édition, paris, 2020.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : commerce international, édition DUNOD, Paris
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris, 2008.
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hebert : Techniques du commerce international, édition GUALINO, paris, 2002.
- MARTINI Hebert, CAZENOVE Christiane et DEPREE Dominique : Crédit documentaire, lettres de crédit stand-by, caution et garanties, RB édition, 2019.
- MARTINI Hubert : Techniques de commerce international, édition DUNOD, 2017.
- MORE-T : Les enclosures ,1ere Edition Dunod, paris, 1996, p.324.

- NAJI Jammal : commerce international : théorie, techniques et applications édition ERPI, Québec, 2005.
- NGUYEN-THE Madeleine : importer : inclus les incoterms 2010-Des conseils, des exemples, des avis d'experts, des témoignages pour vous guider, Edition d'Organisation, paris, 4ème édition, 2011.
- Philippe Monnier et Sandrine Mahier-Lefrançois : techniques bancaires, édition DUNOD, paris, 2021.
- RAHTTAT Rachid et RAMEL DELPERIER Ghislaine : L'essentiel du droit applicable à la start-up, édition Gualino, paris, 2016.
- SIDIBE Tidiani : banque pour néophytes, édition l'Harmattan, paris, 2017.

**Dictionnaires :**

- BEITTON-A et autre «dictionnaire des sciences économique » 2ème Edition Armad Colin, Paris 2007.
- J-V. Capal, O. Garnier ; Dictionnaire d'économie, édition Hâtier, paris, 1994.

**Les Travaux universitaires :**

- AKKAL amine, ALLOUT Zoubir, mémoire de fin d'étude, financement du commerce extérieur, Université A/mira Bejaia, 2003.
- BOUCHATAL Sabiha, le commerce international paiement, financement et risque y afférent, mémoire de fin d'étude, ESB, 5ème promotion, Décembre 2003.

**Textes réglementaires :**

- Algérie Domiciliation et règlement financier des exportations hors hydrocarbures, règlement de la Banque d'Algérie n°91-13 du 14 aout 1991 abrogé par le règlement n°07-01 .Art4
- Algérie Domiciliation et règlement financier des exportations hors hydrocarbures, règlement de la Banque d'Algérie n°91-13 du 14 aout 1991 abrogé par le règlement n°07-01 .Art4. Art9. Art 11.
- Algérie, domiciliation des importations, Règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 abrogé par le règlement n°07-01, Art3, Art2, Art4.
- Art. 472 de code de commerce.
- Code de commerce algérien.

- L'article 30, règlement 07-01 de la Banque d'Algérie 03/02/2007.
- L'article 390 de code de commerce.
- L'article 644 du code civil algérien.
- RUU de la CCI relative aux encaissements Publication CCT, brochure n° 522 Paris révisée 1995.

**Les sites internet :**

- <http://commerceinternational.centerblog.net/rub-gestion-des-operation-import-export-.html> consulté le 04/04/2021 à 20h51.
- <http://fr.wikipedia.org/wiki/Incoterms>.
- <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html> consulté le 06/04/2021 à 22h44.
- <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html> consulté le 06 /04/2021 à 22h47
- <http://www.iccwbo.org/about-icc/> consulté le 28/03/2021 à 21h14.
- <https://www.conex.net/fr/incoterms/> consulté 08 05 2021 à 18h14.
- <https://www.etudier.com>. Consulté le 30/05/2021 à 23h27
- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/these-de-l-ecart-technologique.html> consulté le 28/03/2021 à 20h23
- <https://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/these-de-l-ecart-technologique.html> consulté le 28/03/2021 à 20h23.
- <https://www.mataf.net/fr/eco/edu/guide-economie/importation> consulté le 12/04/2021 à 13h00.
- <https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international> consulté le 30/03/2021 à 23h28.
- <https://www.objectif-import-export.fr/fr/export/fiches-export/contrat-de-vente-international> consulté le 13/04/2021 à 23h.
- <https://www.petite-entreprise.net/P-2863-136-G1-export-tout-savoir-sur-l-exportation.htm> consulté le 12/04/2021 à 22h05.
- [www.bibliothèque.auf.org/doc-num.php](http://www.bibliothèque.auf.org/doc-num.php) consulté le 30/05/2021 à 22h53
- [www.bna.dz](http://www.bna.dz) consulté le 30/05/2021 à 23h52.

**Autres :**

- Documents internes de la BNA.

## **LISTE DES ANNEXES**

<b>N° de l'annexe</b>	<b>Intitulés</b>	<b>Pages</b>
1	Avis d'acceptation	<b>136</b>
2	Demande d'ouverture dossier domiciliation	<b>137</b>
3	Facture pro forma	<b>138</b>
4	Demande d'ouverture crédit import	<b>138</b>
5	Facture commercial	<b>141</b>
6	Swift	<b>142</b>
7	entretien	<b>144</b>

## **Les Annexes**

## Annexe N°01 :

19/11/2020

Espace Domiciliation



BANQUE NATIONALE D'ALGÉRIE  
البنك الوطني الجزائري

Date : 19.1

### AVIS D'ACCEPTATION

**A : EURL NAAS AUTO GAS**

Numéro de Compte : **00100260030000211602**

Adresse : Hay Elhammadia N° 39 Chlef 02000

OBJET : Avis d'Acceptation

Monsieur

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: **260-2020-0587** a été acceptée services de contrôle.

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

Nos Cordiales Salutations.

## Annexe°02 :

19/11/2020

Espace Domiciliation



BANQUE NATIONALE D'ALGÉRIE

البنك الوطني الجزائري

Date : 19.11.2020

### 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 : **EURL NAAS AUTO GAS**  
Adresse Complète : **Hay Elhammadia N° 39 Chlef 02000**  
Numéro d'Identification fiscale (NIF) : **001902090714014**  
Numéro du Registre de Commerce : **19B0907140**  
Numéro de Compte : **00100260030000211602**

#### Dossier de Pré-domiciliation N°: 260-2020-0587

Contrat commercial : **Facture Pro Forma** , Réf : **E0003** , Date : **2020-11-11**  
Fournisseur : **ECO VERDE ITALIA S.R.L** Montant : **70 991,00 EUR**  
Pays de Provenance : **Italie**  
Contre Valeur en Dinars au cours provisoire de : **152,2919 %** soit: **10 790 632,00 Dinars Algériens.**  
Mode de Règlement : **Crédit Documentaire**  
Incoterm: **CFR**  
Se rapportant aux marchandises :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
7326909900	- - - - Autres	1053	Italie
7411101000	- - - Pour plomberie (eau et gaz)	1210	Italie
3917409000	- - - Autres	235.05	Pologne
8536501500	- - - - Autres interrupteurs	446	Italie
8481103000	- - - Equipement de conversion au GPL/carburant et au gaz naturel/ carburant	68047.2	Italie

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

**Annexe N°03 :**



**CONFERMA ORDINE  
PROFORMA INVOICE**

**ECO VERDE ITALIA S.R.L.**  
Via Senigallia 18/2 Torre A  
Milano - Italia  
Phone +39 02 8089 8827  
Email: info@ecoverdeitalia.com  
VAT No. 11306540961  
REA MI - 2593356

Ordine No. / Proforma No.: E0003  
Data / Date: 11/11/2020  
Pagina / Page: 1

Intestazione / Charge To
EURL NAAS AUTOGAS INSTALLATION ET REPARATION EQUIPEMENT GPL HAY EL HAMMADIA N39, CHLEF, ALGERIE NIF: 001902090714014 - T.D: 8481103000

Destinazione / Delivered To
EURL NAAS AUTOGAS INSTALLATION ET REPARATION EQUIPEMENT GPL HAY EL HAMMADIA N39, CHLEF, ALGERIE NIF: 001902090714014 - T.D: 8481103000

Condizioni Pagamento / Payment Terms		Partita IVA / VAT no.	Codice IVA / VAT Type			Data di Consegna / Due Date
100% Irrevocable and confirmed L/C at sight			Non Imponibile art.8 lettera A			11/12/2020
HS Code	Descrizione/Description	Origin	Qta./Qty	Prezzo/Price	Totale/Total	
8481109909	GI KIT F5 ECO 4 CYL. FULL SET - CYL 300/30 A04	ITALY	300	141.75	42,525.00	
8481109909	GI KIT F5 COMPACT 4 CYL. FULL SET - CYL 300/30 A04	ITALY	50	151.00	7,550.00	
8481109909	GI KIT F5 COMPACT 4 CYL. FULL SET - TOR 200 - 204/30 INT	ITALY	15	150.00	2,250.00	
8481109909	GI KIT F5 COMPACT 4 CYL. FULL SET - TOR 220 - 225/30 A12	ITALY	15	150.00	2,250.00	
8481109909	GI KIT F5 COMPACT 4 CYL. TOR 200-204 EXT W/AEB 1050	ITALY	20	154.00	3,080.00	
8481109909	GI CARBURETOR KIT	TURKEY	80	78.00	6,240.00	
8481109909	GI ECU SET F5 COMPACT	ITALY	10	55.00	550.00	
8481109909	GI ECU SET F5 COMPACT	ITALY	10	15.00	150.00	
8481109909	F5 MAP SENSOR 14/14	ITALY	200	5.20	1,040.00	
7326909808	AEB INJECTOR REPAIR KIT	ITALY	10	10.00	100.00	
8536501907	F3 SWITCH W/LEVEL	ITALY	10	10.00	100.00	
8536501907	F5 SWITCH W/LEVEL	ITALY	10	10.00	100.00	
8409990009	VALTEK INJ. 4 CYL SET (TYPE 37)	ITALY	20	18.50	370.00	
8409990009	VALTEK INJ. 3 CYL SET (TYPE 37)	ITALY	2	16.10	32.20	
8409990009	VALTEK INJECTOR REPAIR KIT TYPE 37	ITALY	10	1.30	13.00	
8409990009	VALTEK INJECTOR NOZZLES TYPE 37	ITALY	20	0.40	8.00	
848110990900	TOMASETTO LPG FILLING PLASTIC TAP (MVST3604)	ITALY	100	0.30	30.00	
848110990900	TOMASETTO NORDIC LPG REDUCER	ITALY	10	22.40	224.00	
848110990900	TOMASETTO ARTIC2014 LPG REDUCER	ITALY	1	28.00	28.00	
8421398007	TOMASETTO LPG REDUCER FILTER	ITALY	200	0.20	40.00	
8421398007	TOMASETTO REPAIRING KIT FOR TOMASETTO AT09 NORDIC	ITALY	10	5.00	50.00	
39173990	TOMASETTO ELBOW FOR AT09 (RGAT1502)	ITALY	50	0.30	15.00	
8421398007	LANDI RENZO SOLENOID FILTER	POLAND	400	0.30	120.00	
8421398007	GASITALY FILTER 12/12	POLAND	500	0.60	300.00	
8421398007	GASITALY FILTER 14/14	POLAND	100	0.30	30.00	
8421398007	BRC SOLENOID FILTER	ITALY	10	20.00	200.00	
848110990000	THERMOPLASTIC HOSE 6 mm W/NUT and OLIVE 6 M	ITALY	1	7.80	7.80	
3917400009	THERMOPLASTIC HOSE 8 mm W/NUT and OLIVE 2 M	ITALY	1	4.50	4.50	
8481109909	AEB391 EMULATOR	ITALY	20	10.00	200.00	
848110990900	TOMASETTO PETROL VALVE	ITALY	20	6.00	120.00	
7411109000	GASITALY COPPER PIPE 6 mm x 50 m ROLL	ITALY	1	55.00	55.00	
7411109000	GASITALY COPPER PIPE 8 mm x 50 m ROLL	ITALY	15	77.00	1,155.00	
8536501907	AEB SWITCH 722A W/WIRE	ITALY	20	8.20	164.00	
8536501907	AEB SWITCH 725A W/WIRE	ITALY	10	8.20	82.00	
3917400009	CORRUGATED HOSES 50 M	POLAND	5	6.75	33.75	
3917400009	PIPE COUPLIG SET 08-08	POLAND	100	0.55	55.00	
3917400009	PIPE COUPLIG SET 06-06	POLAND	100	0.53	53.00	
3917400009	T SET 08x08x08	POLAND	10	2.65	26.50	
3917400009	T SET 06x06x06	POLAND	10	2.55	25.50	
3917400009	ELBOW S 90 M10x1	POLAND	20	0.70	14.00	
Totale Parziale / Sub-total					69,591.25	
IVA / Sales Tax						
- Spese Spedizione / Shipping Cost (Port of Genoa to Port of Algiers)					1400.00	
<b>TOTALE ORDINE / TOTAL ORDER:(EUR) / CFR ALGER</b>					<b>70,991.25</b>	

Mme. Z. ATALLAH

**Eco Verde Italia Srl**  
Via Senigallia 18/2 - Torre A 20161 - Milano  
E: info@ecoverdeitalia.com T: +39 02 8089 8827  
IVA 11306540961 REA MI-2593356

**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**  
DOMICILIATION

**IMPORT D.I. - D.I.F.**  
19/11/2020  
19/11/2020  
IMPORTATION effectuée dans le cadre  
Instruction N° 20 / 94 du 12 . 04 . 94

Si prega di citare Fattura n. al momento del pagamento. Valuta - EUR  
Please quote invoice no. when paying. Currency - EUR  
Banca d'Incasso / Bank: Credito Valtellinese - Creval S.p.A - IBAN : IT5490521601616000000002364  
Swift Code: BPCVIT25  
Kindly instruct your bank that all bank expenses are to be borne by the buyer (71A: Our)

## Annexe N°04 :

### ENGAGEMENT

Je soussigné Mr : **NAAS LARABA KAMEL**

Représentant de la société : **EURL NAAS AUTO GAS**

- Raison social : **EURL NAAS AUTO GAS**
- Activité : **INSTALLATION ET REPARATION EQUIPEMENTS GPL**
- Adresse : **HAY EL HAMMADIA N39 CHLEF**
- Facture n° : **E0003**
- Montant : **70991.25 EURO**
- NIF : **00190209714014**

M'engage au nom de la société :

- à affecter les biens et matières importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise.
- de m'abstenir de toute revente en l'état des biens et matières premières importés.

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

J'ai pris connaissance des sanctions encourues pour le non respect des termes de cet engagement, en application de l'article 74 de la loi de finance complémentaire pour 2015, qui stipule que « les personnes exemptées de la taxe de domiciliation bancaire au titre des importations des biens d'équipements et matières premières qui ne sont pas destinées à la revente en l'état, sont passibles, lorsque l'engagement qu'ils ont souscrit n'a pas été respecté d'une amende égale à deux (2) fois la valeur des ces importation ».

Fait à : **CHLEF** , le : **12/11/2020**

CACHET ET SIGNATURE

نعاس لارابة كمال  
مدير

EURL NAAS AUTO GAS  
Installation & Reparation GPL  
Hay EL-Hammadia N39 Chlef  
R.C.: 02100-09714014 B 19

**Annexe N°05 :**



**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**

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

AGENCE: ALGERE..... INDICE: 260

DATE : 19/11/2020.....

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

DONNEUR D'ORDRE / APPLICANT	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : <u>EURL NAAS AUTOGAS</u> Name or Company's name and full address	
<u>HAY EL HAMMADIA N° 39 CHLEF</u>	
Numéro de Compte : <u>0260 0300 002 116/02</u> Account number	

BENEFICIAIRE / BENEFICIARY	
Nom ou Raison Sociale et Adresse complète : <u>ECO VERDE ITALIA SRL</u> Name or Company's name and full address : <u>VIA Semigallia 1812 Torre A</u>	
<u>MILAN - ITALIE</u>	
N° de téléphone / Phone number : <u>+39 02 8089 8827</u>	E-Mail : <u>Info @ Ecoverdeitalia.com</u>
N° de Fax / Fax : Autres contacts / Other contact details	
Banque du Bénéficiaire / Beneficiary's Bank : <u>CRE DITO VALTELLINESE - CREVAL S.P.A</u> <u>SWIFT / BIC : CVIT 22</u> <u>IBAN : IT 545 - 0 521 - 6016 - 16000 - 0000 - 0023 - 64</u>	

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE / THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS	
Nature du crédit / Type of credit	
<input type="checkbox"/> Irrévocable	<input checked="" type="checkbox"/> Irrévocable & Confirmé
<input type="checkbox"/> Transférable	<input type="checkbox"/> Non Transférable
Montant du crédit documentaire / Documentory Credit Amount	Montant du contrat ou de la facture proforma / Contract or proforma Invoice Amount
Devise / Currency : <u>70.991.25 E</u> (en chiffres / in numerals) : <u>Cent quatre vingt onze euro 25 ct.</u> (en lettres / in words) : <u>Cent quatre vingt onze euro 25 ct.</u>	Date de validité / Expiry Date : <u>31/01/2021</u> Date limite d'expédition / Latest Date of Shipment : <u>09/10/2021</u>
<input checked="" type="checkbox"/> Maximum / Not exceeding	Devise / Currency : <u>70.991.25 E</u> (en chiffres / in numerals) : <u>Cent quatre vingt onze euro 25 ct.</u> (en lettres / in words) : <u>Cent quatre vingt onze euro 25 ct.</u>
<input type="checkbox"/> Tolerance (+/-) %	

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

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

Kit et pieces de Recharges, GPL CFR PORT ALGER  
 conforme facture proforma n° E0003 du 11/11/2020  
 Mention suivant Figure 51 Fact definitive

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

CONDITIONS D'EXPEDITION / SHIPMENT CONDITIONS

INCOTERMS:

FOB  CFR  CPT  FCA  DAP  Autres/ Other:

Conforme \* Facture proforma n° E0003 du 11/11/2020 / As per proforma invoice

\* Contrat du ..... / Contract dated .....

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

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

Expéditions Partielles:  Autorisées  Interdites // Transbordements  Autorisés  Interdits  
 Partial Shipments: Allowed Not Allowed // Transshipment: Allowed Not Allowed

Lieu de chargement: GÈNES  Lieu de destination: ALGER  
 Place of loading: Place of destination:

DOCUMENTS REQUIS / REQUIRED DOCUMENTS

- Facture commerciale en ..... exemplaires/Commercial invoice in ..... Original
- Jeu complet de connaissance "Clean on board" établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie,  
 Notify ordonnateur stipulant:  
 Full set Bill of Lading "Clean on board" made out to the order of Banque Nationale d'Algérie, notify  
 applicant and marked:  
 Fret Payé/ Freight Prepaid  Fret Payable à Destination/Freight Payable at Destination
- Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de  
 l'ordonnateur stipulant:  
 Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algérie address for applicant account and marked:  
 Fret Payé/Freight Prepaid  Fret Payable à Destination/Freight Payable at Destination
- Autre document de transport /Other transport document (à préciser/ specify)
- Certificat de conformité(\*\*)/ Certificate of Conformity
- Certificat d'Origine(\*\*)/ Certificate of Origin
- Certificat d'Analyse(\*\*)/ Certificate of Analysis
- Certificat Phytosanitaire(\*\*)/ Phytosanitary Certificate
- EUR1
- EX1
- Liste de Colisage / Packing List
- Note de Poids/ Weight Note
- Autres (à préciser) / Other (specify):  
 certificat de garantie  
 certificat de contrôle de qualité

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

FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA / FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA	FRAIS & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT / FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDENT
<input checked="" type="checkbox"/> A la charge de l'ordonnateur For the applicant's account	<input type="checkbox"/> A la charge de l'ordonnateur For the applicant's account
<input type="checkbox"/> A la charge du bénéficiaire For the beneficiary's account	<input checked="" type="checkbox"/> A la charge du bénéficiaire For the beneficiary's account

<sup>1</sup> B/L : Connaissance

(\*\*) AWB : Lettre de Transport Aérien

(\*\*\*) Si nécessaire, précisez les organismes devant établir ces documents.

**Annexe N°06 :**

**ECO VERDE ITALIA S.R.L.**  
 Via Benigno Crespi 19, 20159 - Milano (MI)  
 Phone +39 02 8089 8827  
 Email: info@ecoverdeitalia.com  
 VAT No. 11306540961  
 REA MI - 2593356



**FATTURA COMMERCIALE  
 COMMERCIAL INVOICE**

Fattura No. / Invoice No.: E0002  
 Ordine No. / Proforma No.: E0003  
 Ordine Data / Proforma Date: 11-11-20  
 Fattura Data / Invoice Date: 24-02-21  
 Documentary Credit Number 00260CDI20001203

**Intestazione / Charge To**  
**EURL NAAS AUTO GAS**  
 HAY 136 LOGTS BLOC O N 06 W DE CHLEF ALGERIE  
 NIF:001 902 090 714 014

**Destinazione / Delivered To**  
**EURL NAAS AUTO GAS**  
 HAY 136 LOGTS BLOC O N 06 W DE CHLEF ALGERIE  
 NIF:001 902 090 714 014

Condizioni Pagamento / Payment Terms		Partita IVA / VAT no.		Codice IVA / VAT Type		Data di Consegna / Due Date	
100% Irrevocabile L/C at sight		001 902 090 714 014		Non imponibile art.8 lettera A		24-2-21	
Codice/Code	Descrizione/Description	Origin	Qta./Qty	Prezzo/Price	Totale/Total		
8481109909	GI KIT F5 ECO 4 CYL. FULL SET - CYL 300/30 A04	ITALY	300	141.75	42,525.00		
8481109909	GI KIT F5 COMPACT 4 CYL. FULL SET - CYL 300/30 A04	ITALY	50	151.00	7,550.00		
8481109909	GI KIT F5 COMPACT 4 CYL. FULL SET - TOR 200 - 204/30 INT	ITALY	15	150.00	2,250.00		
8481109909	GI KIT F5 COMPACT 4 CYL. FULL SET - TOR 220 - 225/30	ITALY	15	150.00	2,250.00		
8481109909	GI CARBURETOR KIT	ITALY	20	154.00	3,080.00		
8481109909	GI ECU SET F5 COMPACT	TURKEY	80	78.00	6,240.00		
8481109909	F5 MAP SENSOR 14/14	ITALY	10	55.00	550.00		
7326909808	AEB INJECTOR REPAIR KIT	ITALY	10	15.00	150.00		
8536501907	F3 SWITCH W/LEVEL	ITALY	200	5.20	1,040.00		
8536501907	F5 SWITCH W/LEVEL	ITALY	10	10.00	100.00		
8409990009	VALTEK INJ. 4 CYL SET (TYPE 37)	ITALY	10	10.00	100.00		
8409990009	VALTEK INJ. 3 CYL SET (TYPE 37)	ITALY	20	18.50	370.00		
7326909808	VALTEK INJECTOR REPAIR KIT TYPE 37	ITALY	10	16.10	161.00		
8409990009	VALTEK INJECTOR NOZZLES TYPE 37	ITALY	10	3.30	33.00		
848110990900	TOMASETTO LPG FILLING PLASTIC TAP (MVST3604)	ITALY	100	0.40	40.00		
848110990900	TOMASETTO NORDIC LPG REDUCER	ITALY	100	0.30	30.00		
848110990900	TOMASETTO ARTIC2014 LPG REDUCER	ITALY	100	22.40	2,240.00		
8421398007	TOMASETTO LPG REDUCER FILTER	ITALY	200	28.00	5,600.00		
8421398007	TOMASETTO REPAIRING KIT FOR TOMASETTO AT09	NORDIC	10	0.20	2.00		
3917400009	TOMASETTO ELBOW FOR AT09 (RGAT1502)	ITALY	10	5.00	50.00		
8421398007	LANDI RENZO SOLENOID FILTER	ITALY	50	0.30	15.00		
8421398007	GASITALY FILTER 12/12	POLAND	400	0.30	120.00		
8421398007	GASITALY FILTER 14/14	POLAND	500	0.60	300.00		
8421398007	BRC SOLENOID FILTER	POLAND	500	0.60	300.00		
848110990000	F5 ECU USB CABLE	POLAND	100	0.30	30.00		
3917400009	THERMOPLASTIC HOSE 6 mm W/NUT and OLIVE 6 M	ITALY	10	20.00	200.00		
3917400009	THERMOPLASTIC HOSE 8 mm W/NUT and OLIVE 2 M	ITALY	1	7.80	7.80		
8481109909	AEB391 EMULATOR	ITALY	1	4.50	4.50		
848110990900	TOMASETTO PETROL VALVE	ITALY	20	10.00	200.00		
7411109000	GASITALY COPPER PIPE 6 mm x 50 m ROLL	ITALY	20	6.00	120.00		
7411109000	GASITALY COPPER PIPE 8 mm x 50 m ROLL	POLAND	1	55.00	55.00		
8536501907	AEB SWITCH 722A W/WIRE	ITALY	15	77.00	1,155.00		
8536501907	AEB SWITCH 725A W/WIRE	ITALY	20	8.20	164.00		
3917400009	CORRUGATED HOSES 50 M	ITALY	10	8.20	82.00		
3917400009	PIPE COUPLIG SET 08-08	POLAND	5	6.75	33.75		
3917400009	PIPE COUPLIG SET 06-06	POLAND	100	0.55	55.00		
3917400009	T SET 08x08x08	POLAND	100	0.53	53.00		
3917400009	T SET 06x06x06	POLAND	10	2.65	26.50		
3917400009	ELBOW S 90 M10x1	POLAND	20	2.55	51.00		
Description of Goods as "KIT ET PIÈCES DE RECHANGE GPL"				0.70	14.00		
TOTAL 10 PALLETS - GROSS WEIGHT 3825 KG							
CONTAINER NO: 6ETU3034471							

**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**  
 IMPRIMERIE D'ALGERIE  
 4/10 02016 by  
 20/04/2021  
 N. BOUTEBEL  
 Directeur Adjoint B.O.

ECO VERDE ITALIA Srl  
 Via Benigno Crespi 19, 20159 - Milano (MI)  
 E: info@ecoverdeitalia.com T: +39 02 8089 8827  
 RIVA 11/06540961 REA MI-2593356

Si prega di citare Fattura n. al momento del pagamento. Valuta - EUR  
 Please quote Invoice no. when paying. Currency - EUR  
 Banca d'Incasso / Bank: Credito Valtellinese - Creval S.p.A  
 IBAN : IT545052160161600000002364 - Swift Code: BPCVIT2S  
 Kindly instruct your bank that all bank expenses are to be borne by the buyer (71A: Our)

**annexe N°07**

01/12/20-17:10:12

ReferenceToSwi-9319-000001 1

----- Instance Type and Transmission -----  
Copy  
Priority/Delivery : Normal  
----- Message Header -----  
Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary  
Credit  
Sender : BNA1DZALXXX  
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
ALGIERS DZ  
Receiver : UBAIITRRXXX  
BANCA UBAE SPA  
ROMA IT  
----- Message Text -----  
27: Sequence of Total  
1/1  
40A: Form of Documentary Credit  
IRREVOCABLE  
20: Documentary Credit Number  
00260CDI20001203  
31C: Date of Issue  
201130  
40E: Applicable Rules  
UCP LATEST VERSION  
31D: Date and Place of Expiry  
210131ITALIE  
50: Applicant  
EURL NAAS AUTO GAS  
HAY 136 LOGTS BLOC O N 06  
W DE CHLEF ALGERIE  
59: Beneficiary - Name & Address  
ECO VERDE ITALIA S.R.L  
VIA SENIGALLIA 18/2 TORRE A  
MILANO-ITALIA  
32B: Currency Code, Amount  
Currency : EUR (EURO)  
Amount : #70.991,25#  
41A: Available With...By... - FI BIC  
UBAIITRR  
BANCA UBAE SPA  
ROMA IT  
BY PAYMENT  
43P: Partial Shipments  
NOT ALLOWED  
43T: Transhipment  
NOT ALLOWED  
44E: Port of Loading/Airport of Dep.  
PORT GENES  
44F: Port of Discharge/Airport of Dest  
PORT D'ALGER  
44C: Latest Date of Shipment

210109

45A: Description of Goods and/or Services  
KIT ET PIECES DE RECHANGE GPL  
CFR PORT D'ALGER  
CONFORME A LA FACTURE PROFORMA NR E0003 DU 11/11/2020  
MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE  
ASSURANCE COUVERTE PAR L'ORDONNATEUR

46A: Documents Required  
1- 2/3 CONNAISSEMENT MARITIME CLEAN ON BOARD ETABLI A

L'ORDRE

DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE NOTIFY ORDONNATEUR  
STIPULANT FRET PAYE PORTANT LE NUMERO SUIVANT :  
(NIF:001 902 090 714 014)+ 02 COPIES B/L NON NEGOCIABLE  
2- FACTURE COMMERCIALE EN 04 EXEMPLAIRES FAISANT

APPARAITRE

MONTANT TOTAL MARCHANDISE, FRET, MONTANT TOTAL CFR  
3- ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE  
4- COPIE EUR1  
5- COPIE EXA  
6- ORIGINALE LISTE DE COLISAGE  
7- ORIGINALE NOTE DE POIDS  
8- ORIGINAL CERTIFICAT DE GARANTIE  
9- ORIGINAL CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE  
10- ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS  
DIRECTEMENT A L'ORDONNATEUR PAR PLI DHL LES DOCUMENTS

SUIVANTS:

10-1- 1/3 CONNAISSEMENTS ORIGINAL + COPIE NON NEGOCIABLE  
10-2- FACTURE COMMERCIALE  
10-3- ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE  
10-4- ORIGINAL CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE  
10-5- ORIGINAL CERTIFICAT DE GARANTIE  
10-6- ORIGINAL EUR1  
10-7- ORIGINALE NOTE DE POIDS  
10-8- ORIGINALE LISTE DE COLISAGE  
10-9- COPIE EXA

47A: Additional Conditions  
PAIEMENT SOUS RESERVE OU CONTRE GARANTIE NON AUTORISE  
L'ARTICLE 37C DES RUU 600 REVISION 2007 N'EST PAS APPLICABLE  
Y COMPRIS DANS LE CAS DE NON UTILISATION DE CETTE L/C  
CETTE CLAUSE FAIT PARTIE INTEGRANTE DE CE CREDIT.  
LES DOCUMENTS ENUMERES AU CHAMP 46A DOIVENT IMPERATIVEMENT  
NOUS PARVENIR PAR VOTRE CANAL  
LE PRESENT CREDOC N'ETANT PAS LIBREMENT NEGOCIABLE  
LORS DE LA REALISATION, LES DOCUMENTS DE TRANSPORT DATES  
ANTERIEUREMENT A 360 JOURS DATE DE PRESENTATION NON

ACCEPTABLES

DOCUMENTS ETABLIS AVANT LA DATE D'EMISSIONS DE LA L/C NON  
ACCEPTABLES.  
NOUS DEDUIRONS, LORS DU REGLEMENT, NOS FRAIS DE GESTION, QUI  
S'ELEVENT A EUR 80,00 POUR CHAQUE PRESENTATION DE  
JEU DE DOCUMENTS ENTACHEE DE RESERVES  
L'ARTICLE 10'C' ET 10'F' NE SONT PAS APPLICABLES POUR LES  
AMENDEMENTS DONT NOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT A LA CHARGE  
DU BENEFICIAIRE. CE DERNIER DEVRA NOTIFIER SON ACCEPTATION OU  
SON REFUS DE LA DITE MODIFICATION DES SA NOTIFICATION A SON  
EGARD  
BANQUE DU BENEFICIAIRE:CREDITO VALTELLINESE  
SWIFT CODE:BPCVIT25

71D: Charges  
TOUS FRAIS ET COMMISSIONS EN  
DEHORS DE L ALGERIE SONT  
A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE.

48: Period for Presentation in Days  
21/JOURS

49: Confirmation Instructions  
CONFIRM

78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank  
A LA REALISATION NOUS VOUS CREDITERONS LE MONTANT DE VOS  
DECAISSEMENTS QUE VOUS AUREZ A EFFECTUER CONTRE DOCUMENTS  
CONFORMES AUPRES D'UN CORRESPONDANT DE VOTRE CHOIX QUE VOUS  
VOUDREZ BIEN INDIQUER DIX (10) JOURS OUVRES A DATER DU  
LENDEMAIN OUVRE DATE DE VOTRE SWIFT APPEL DE FONDS (MT754) A  
L'ADRESSE DE NOTRE DOD BNALDZAL

57D: 'Advise Through' Bank -Name&Addr  
X  
X

72Z: Sender to Receiver Information  
/TELEBEN/  
ENVOI DES DOCUMENTS EN DEUX PLIS  
SEPARES PAR DHL A LA  
BNA DOD BP 129/130  
12 ROUTE DE MEFTAH OUED SMAR ,  
ALGER ALGERIE

**Annexe N°08 :**

**Entretien :**

**Question 1 : Quelle est la première procédure d'une opération d'importation ?**

.....  
.....  
.....

**Question 2 : Comment se fait le pré domiciliation au niveau de la BNA ?**

.....  
.....  
.....

**Question 3 : Comment fonction la domiciliation dans cette banque ?**

.....  
.....  
.....

**Question 4 : Quels sont les documents relatifs à l'ouverture d'un dossier de Credoc ?**

.....  
.....  
.....

**Question 6 : Comment la banque notificatrice notifier l'exportateur ?**

.....  
.....  
.....

**Question 7 : Quelle sont les frais et les commissions pour un crédit documentaire import ?**

.....  
.....

**Question 8 : Le cout d'un crédit documentaire n'est-il pas trop élevé ?**

.....  
.....  
.....

**Question 9 : Comment Se déroule l'Apurement de la domiciliation ?**

.....  
.....  
.....

**Question 10 : C'est quoi les rôles des banque dans le crédit documentaire dans cette opération?**

.....  
.....  
.....

**Question 11 : Quelle sont Les limites de crédit documentaire en tan qu'opérateur économique ?**

.....  
.....  
.....

# **TABLE DES MATIERES**

## Tables des matières:

Dédicaces	
Remerciements	
Résumé	
المخلص	
Abstract	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale.....	2
Chapitre1: les fondements du commerce international.....	7
Section1: présentation du commerce international.....	8
1.1 définition du commerce international.....	8
1.2 Les théories du commerce international.....	9
1.2.1. Le mercantilisme.....	9
1.2.2. L'approche classique.....	9
1.2.3. L'approche néo-classique.....	10
1.2.4. La théorie du cycle de production internationale de Vernon (1966).....	11
1.2.5. La théorie de l'écart technologique.....	12
1.3. Présentation de la Chambre de Commerce international (CCI).....	13
1.3.1. Les services de la CCI.....	13
Section2 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.....	14
2.1. Contrat du commerce international.....	14
2.1.1. Définition du contrat de commerce international.....	14
2.1.2. L'offre commerciale .....	15
2.2.3. Effets du contrat de commerce international.....	15
2.2.3.1. Obligations des parties.....	15
2.2.3.2. Transfert de propriété et de risques .....	16
2.2.4. Les clauses du contrat de vente internationale.....	17

2.2. Les incoterms.....	18
2.2.1. Présentation des incoterms .....	18
2.2.2. Les principaux changements des incoterms 2010.....	19
2.2.3. Rôles des incoterms.....	19
2.2.4. Classement des incoterms.....	20
2.2.4.1. En fonction de groupes.....	20
2.2.4.2. En fonction du risque .....	21
2.2.4.3. En fonction de modes de transport.....	21
2.2.5. Le choix de l'incoterm.....	25
2.3. Les documents utilisés dans le commerce international.....	26
2.3.1. Les documents commerciaux.....	26
2.3.1.1. Facture pro forma.....	27
2.3.1.2. Facture commercial.....	27
2.3.1.3. Facture consulaire.....	27
2.3.1.4. Facture douanière.....	28
2.3.2. Les documents de transport.....	28
2.3.2.1. Le connaissement maritime (Bill of Lading).....	28
2.3.2.2. La lettre de transport routier.....	29
2.3.2.3. La lettre de voiture ferroviaire CIM.....	29
2.3.2.4. Lettre de transport aérien.....	30
2.3.3. Documents d'assurance.....	30
2.3.4. Autre document.....	31
2.3.4.1. Le certificat d'origine.....	31
2.3.4.2. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire.....	31
2.3.4.3. Le certificat d'analyse .....	31
2.3.4.4. Liste de colisage.....	32
2.3.4.5. Certificat d'inspection .....	32
2.3.4.6. Certificat d'agrèage.....	32
<b>Section3 : les risques et les garanties du commerce international.....</b>	<b>32</b>
3.1. Les risques du commerce international.....	32
3.1.1. Définition du risque.....	32

3.1.2. Classification des risques.....	33
3.1.3. Les risque par nature.....	33
3.1.3.1. Risque politique (risque pays).....	33
3.1.3.2. Risque de non paiement.....	33
3.1.3.3. Risque économique.....	34
3.1.3.4. Risque de change .....	34
3.1.3.5. Risque juridique .....	34
3.1.3.6. Risque technologique.....	35
3.1.3.7. Risque de non-transfert.....	35
3.1.3.8. Risque de catastrophes naturelles.....	35
3.2. Les garanties du commerce international.....	35
3.2.1. Distinction entre cautions et garanties internationales.....	35
3.2.1.1. Le cautionnement.....	36
3.2.1.2. Les garanties.....	36
3.2.2. Garantie direct et garantie indirecte.....	36
3.2.3. Les principales garanties .....	38
3.2.3.1. La garantie de soumission (bid bond).....	38
3.2.3.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond).....	38
3.2.3.3. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) .....	38
3.2.3.4. La garantie de retenue de garantie (retention money bond) ou garantie de maintenance (maintenance bond).....	38
Conclusion du chapitre.....	39

## **Chapitre2 : les instruments et les techniques de paiement à l'international.....41**

Section1 : les instruments de paiement a l'international.....	41
1.1. Le chèque.....	41
1.1.1. Définition.....	41
1.1.2. Les différents types de chèques.....	43
1.1.3. Les mentions obligatoires du chèque.....	43
1.1.4. Les avantages et les inconvénients.....	44
1.2. Le virement bancaire.....	44

1.2.1. Définition.....	44
1.2.2. Virement SWIFT.....	45
1.2.3. Déroulement d'un paiement Swift.....	45
1.2.4. Les avantages et les inconvénients du virement SWIFT.....	46
1.3. Les effets de commerce.....	47
1.3.1. Lettre de change.....	47
1.3.1.1. Définition.....	47
1.3.1.2. Les mentions obligatoires dans une lettre de change.....	47
1.3.1.3. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change.....	49
1.3.2. Le billet à ordre.....	49
1.3.2.1. Définition.....	49
1.3.2.2. Les mentions obligatoires dans un billet à ordre.....	50
Section 2 : les techniques de paiement à l'internationale.....	50
2.1. Les techniques de paiement non documentaire.....	50
2.1.1. L'encaissement simple.....	50
2.1.1.1. Définition de l'encaissement simple.....	50
2.1.1.2. Les avantages de l'encaissement simple.....	50
2.1.1.3. Les inconvénients de l'encaissement simple.....	51
2.1.2. Le contre remboursement.....	51
2.1.2.1. Définition de contre remboursement.....	51
2.1.2.2. Les avantages de contre remboursement.....	51
2.1.2.3. Les inconvénients de contre remboursement.....	52
2.2. Les techniques de paiement documentaire.....	52
2.2.1. La remise documentaire.....	52
2.2.1.1. Définition.....	52
2.2.1.2. Les intervenants.....	53
2.2.1.3. Les formes de la remise documentaire.....	53
2.2.1.4. Fonctionnement et déroulement d'une opération de remise documentaire.....	54
2.2.1.5. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	56
2.2.2. Le crédit documentaire.....	56
2.2.3. Le transfert libre.....	57
2.2.3.1. Définition.....	57

2.2.3.2. Cadre règlementaire.....	57
2.2.3.3. Le déroulement d'un transfert libre.....	58
2.2.3.4. Les avantages et les inconvénients d'un transfert libre.....	58
Section 3 : présentation du crédit documentaire.....	59
3.1. Généralité.....	59
3.1.1. Définition.....	60
3.1.2. Documents.....	60
3.1.3. Le coût financier du crédit documentaire.....	61
3.2. Les intervenants du crédit documentaire.....	62
3.2.1. Le donneur d'ordre.....	62
3.2.2. La banque émettrice.....	62
3.2.3. La banque notificatrice.....	64
3.2.4. La banque confirmant.....	65
3.2.5. Bénéficiaire.....	65
3.3. Les modes de réalisation.....	66
3.3.1. Le crédit est réalisable par paiement a vue.....	66
3.2.3. Le crédit est réalisable par paiement diffère.....	66
3.3.3 Le crédit est réalisable par acceptation.....	66
3.3.4. Le crédit est réalisable par négociation.....	67
3.4. Typologie de crédit documentaire.....	68
3.4.1. Le crédit documentaire révocable.....	68
3.4.2. Le crédit documentaire irrévocable (notifié non confirmé).....	68
3.4.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	68
3.5. Les crédits documentaires spéciaux.....	69
3.5.1. Le crédit documentaire revolving(ou crédit permanent).....	69
3.5.2. Le crédit documentaire transférables.....	70
3.5.3. Le crédit documentaire adossé ou back to back.....	70
3.5.4. Crédit Green clause et Crédit Red clause.....	71
3.5.5. La lettre de crédit stand by .....	71
3.6. Déroulement du crédit documentaire.....	72
3.6.1. La demande d'ouverture.....	72
3.6.2. L'ouverture du crédit documentaire.....	73
3.6.3. La collecte des documents.....	73

3.6.4. Le dédouanement.....	73
3.7. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	74
3.8. Le risque sur les opérations de crédit documentaire.....	76
3.8.5. Le risque pris par la banque émettrice (banquier de l'acheteur).....	76
3.8.6. Le risque pris par la banque du vendeur.....	77
3.8.7. Le risque pris par le vendeur.....	77
3.8.8. Le risque pris par l'acheteur.....	77
3.9. La réalisation du crédit documentaire.....	78
3.9.1. La domiciliation bancaire.....	78
3.9.1.1. Domiciliation des importations.....	78
3.9.1.1.1. Base juridique.....	78
3.9.1.1.2. Définition.....	78
3.9.1.2. Domiciliation des exportations.....	80
3.9.1.2.1. Base juridique.....	80
3.9.1.2.2. Définition.....	80
Conclusion.....	81
<b>Chapitre3 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BNA.....</b>	<b>83</b>
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	84
1.1. Définition de la banque.....	84
1.2. Définition du système bancaire.....	84
1.3. Historique sur la banque nationale d'Algérie.....	85
1.4. Les organisations de la BNA.....	86
1.5. Classification des agences de la BNA.....	86
1.6. Présentation de l'agence d'accueil (BNA Agence 260-CHLEF).....	87
1.6.1. Missions générales de l'agence.....	88
1.6.2. l'organigramme de l'agence.....	89
1.6.3. service du commerce extérieur .....	90
1.6.3.1. rôle de service commerce extérieur.....	90
1.6.3.2. Attribution du chef de service.....	90
1.6.4. Organisation de service commerce extérieur.....	91
1.6.4.1. Section domiciliation et Apurement.....	91
1.6.4.2. Section Crédit Documentaire, Remise Documentaire, Transfert et Rapatriement.....	91

Section 2 : étude d'une opération d'importation par le crédit documentaire.....	93
2.1. Identification des parties contractantes.....	93
2.1.1. Identification de l'importateur .....	94
2.1.2. Identification de l'exportateur.....	94
2.1.3. Objet du contrat.....	94
2.2. Ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA.....	94
2.2.1. L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	95
2.2.2. L'ouverture d'une fiche de contrôle .....	96
2.2.3. La constitution de la commission de domiciliation.....	97
2.3. L'ouverture du crédit documentaire import.....	97
2.3.1. Pour l'importateur.....	97
2.3.2. Pour le banquier.....	100
2.3.3. La procédure de comptabilisation.....	100
2.4. Emission du crédit documentaire.....	101
2.5. La réalisation du Credoc.....	102
2.6. L'apurement du dossier de domiciliation.....	103
2.7. Récapitulatif du déroulement du CREDOC au niveau de l'agence.....	104
2.7.1. Explication du schéma.....	104
Section 03 : L'analyse du crédit documentaire par un guide entretien.....	106
3.4. La présentation de la Méthodologie de recherche.....	106
3.4.1. Le choix de l'étude.....	106
3.4.2. Outil de recueil des données.....	107
3.4.3. Elaboration des questions de l'entretien .....	107
3.4.4. L'objectif de l'entretien.....	108
3.5. Présentation et analyse des résultats de l'entretien.....	108
3.6. Interprétation.....	112
Conclusion.....	113
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>115</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>119</b>
<b>Liste des annexes.....</b>	<b>121</b>
<b>Annexes</b>	