

Ecole des Hautes Etudes Commerciales

D'Alger

HEC Alger

**Mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme de master
en sciences commerciales**

Option : Affaires internationales

Crédit documentaire ou remise documentaire : la
technique la plus optimale pour une opération
d'importation

Etude de cas : AGB Banque

Elaboré par :

Bousseksou faten yasmine

Encadrée par :

Mr chelali rachid

4^{ème} Promotion

juin 2017



Je dédie ce modeste travail à :

*Mes chers parents qui ont toujours été présent avec leur
soutient ; sans qui je ne serais jamais Arrivé la ou j'en suis*

Qu'ils puissent voir en ce mémoire la marque

De ma profonde reconnaissance envers eux ;

A Mes frères et ma sœur

A mon mari

*A DIEU, pour m'avoir donné la force dans les moments
difficiles ;*

*A tous ceux qui, par un mot, m'ont donné la force de
continuer*

Remerciement :

*Avant tout Je remercie Le bon DIEU tout puissant,
de m'avoir donné le courage et la volonté pour réaliser ce
Modeste travail.*

*Je remercie vivement: Mme LAOUDJ OUARDIA et Mme BEN
YOUNESS FARAH,*

*de leurs disponibilité et de m'avoir suivie, soutenue et orientée
durant l'élaboration de ce travail.*

*Je remercie également ma promotrice : Madame. BOUAGUADA
qui m'a guidée avec ses conseils
judicieux et ses orientations pour améliorer mon travail.*

*Ainsi que Mr OTHMANI
pour m'avoir donnée cette opportunité.*

*Je remercie également Tout le personnel d'AGB Banque» de Dely
Brahim de m'a facilitée le travail.*

*Je présente également mes remerciements aux membres du jury qui
m'a fait l'honneur d'évaluer et de juger mon travail.*

*Sans omettre mes remerciements envers tous les enseignants de
l'école des hautes études commerciales (EHEC).*

*Enfin, je remercie infiniment tous ce qui m'ont aidé de près ou de
loin à l'élaboration de ce modeste travail.*

Liste des abréviations :

Abréviation	Signification
ADE	Avance en devise étrangère.
BEA	Banque Extérieur d'Algérie.
CAGEX	Compagnie Algérienne d'assurance et de Garantie des Exportation.
CCI	Chambre de Commerce International.
CFR	Cost and Freight = Coût et Fret
CIF	Cost, Insurance, Freight= Coût, Assurance et Fret
CIM	Convention International pour les Marchandise.
CIP	Carriage and Insurance Paid to = Port et Assurance Payés
CMR	Convention Marchandise Route.
COD	Cash On Delivery.
CPT	Carriage Paid To= Port Payé jusqu'à
Credoc	Crédit documentaire.
CVIM	contrat de vente international de la marchandise.
D/A	Document contre paiement.
D/P	Document contre Paiement.
DAF	Delivered at frontiere = Rendue à la frontière.
DAP	Delivered At Place = Rendu au lieu de destination convenue.
DAT	Delivered At Terminal...= Rendu au Terminal
DDP	Delivered Duty Paid = Rendu Droits Acquittés
DDU	Delivered Duty Unpaid =Rendu non Dédouané
DEQ	Delivered Ex Quay =Rendu à Quai
DES	Delivered Ex Ship =Rendu au navire.
DLVI	duplicata de lettre de voiture international.
DOE	Direction des Opérations avec l'Etranger.
DZD	Dinar Algérien.
EUR	Euro.

EXW	EX -Works = Usine (EN), usine, lieu convenue.
export	Exportation.
FAS	Free AlongSide ship= Franco le Long du navire
FCA	Free Carrier= Franco Transporteur
FOB	Free On Board= Chargé A Bord
Import	Importation.
INCOTERM	International Commerce Terme.
LCSB	Lettre de Crédit Stand-By
LTA	Lettre de Transport Aérien.
MCNE	mobilisation de créance née sur à l'étranger
PIB	Produit Intérieur Brute.
Remdoc	Remise documentaire
RUU	Les Règles et Usances Uniforme.
SBF	Sauf Bonne Fin
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TVA	Taxes sur Valeur Ajouté.
USD	Dollar.
VA	Vente à l'Arrivée.
VD	Vente au Départ
VPC	Vente Par Correspondance

Liste des figures :

Liste des figures	Nom de la figure	Page
Chapitre 01		
Figure n ° 1	Attribution d'un numéro de domiciliation (Cachet de domiciliation)	38
Chapitre 02		
Figure n ° 2	Circuit du virement bancaire dans le commerce l'international	52
Figure n ° 3	Circuit du cheque dans le commerce l'international	58
Figure n ° 4	Circuit de la lettre de change dans le commerce international	63
Figure n ° 5	Mécanisme du déroulement d'une remise documentaire	69
Figure n ° 6	Mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire	76
Chapitre 03		
Figure n ° 7	Organigramme d'AGB Banque	99
Figure n ° 8	Organigramme de la direction des relations internationales et opérations documentaires	103

Figure n° 9	Cachet de domiciliation cas REMDOC	106
Figure n° 10	Schéma récapitulatif du déroulement de la remise documentaire	111
Figure n°11	Cachet de domiciliation cas CREDOC	115
Figure n°12	Schéma récapitulatif de déroulement de crédit documentaire	122

Liste des tableaux :

Numéro des tableaux	Indication	Page
Chapitre 1		
Tableau n °1	La répartition des couts selon l'incoterms négocié dans un contrat international	21
Chapitre 2		
Tableau n ° 2	Les Avantages et inconvénients du Virement	36
Tableau n ° 3	Les Avantage et inconvénients du cheque	39
Tableau n ° 4	Les Avantages et inconvénients de la lettre de change	42
Tableau n ° 5	La chronologie du crédit documentaire à l'import	46
Chapitre 3		
Tableau n ° 6	Constitution de la commission de domiciliation cas REMDOC	107
Tableau n ° 7	La comptabilisation de la commission transfert cas REMDOC	109
Tableau n ° 8	Constitution de la commission de domiciliation cas CREDOC	116

Tableau n ° 9	La comptabilisation de la commission transfert cas CREDOC	119
Tableau n ° 10	Tableau récapitulatif de comparaison entre le CREDOC et la REMDOC	125
Tableau n ° 11	Comparaison commissions du CREDOC et la REMDOC	130
Tableau n ° 12	Comparaison entre les différents intervenants et compositions du CREDOC et la REMDOC.	131
Tableau n ° 13	Synthèse des résultats comparatifs.	133

Sommaire :

Introduction générale.....	02
Chapitre 01 : cadre générale dur le commerce international.....	06
Section 01 : le contrat de commerce international.....	08
Section 02 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.....	14
Section03 : la domiciliation bancaire.....	35
Chapitre 02 : le financement du commerce extérieur.....	47
Section 01 : les instruments de paiements à l'international.....	50
Section 02 : les techniques de paiements à l'international.....	65
Section 03 : les risques liée au commerce extérieur.....	82
Chapitre 03 : étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire par leurs déroulement.....	90
Section 01 : présentation du lieu de stage	92
Section 02 : le déroulement d'une opération de crédit documentaire et de remise documentaire	104
Section 03 : résultat comparatif entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	125
Conclusion générale.....	137

Introduction générale

Introduction générales :

Vieux comme le monde ou plutôt comme les civilisations, le commerce extérieur tient au fait qu'aucun pays ne dispose de toutes les ressources (matière premières), ni de tous les facteurs de production (terre, capital, travail) sur son propre territoire, en raison de la diversité dans la répartition des richesses.

A l'ère de la globalisation et de la mondialisation de l'économie, aucun pays ne peut se suffire à lui même. Les échanges commerciaux entre opérateurs économiques de différents pays ne cessent d'augmenter. A cet égard les opérations du commerce international présentent un intérêt d'une grande importance.

C'est ainsi que ses opérations se sont développées et ont pris de l'ampleur jour après jour, des millions de produits sont vendus et achetés à travers le monde.

Toutes fois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques qui sont 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.

Un exportateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, il 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.

Ses conditions de paiement. Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves pour l'entreprise exportatrice. Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciale accrue, l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation.

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

Parmi ces techniques, nous distinguons l'encaissement simple de 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 par les banquiers. Ces derniers peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire.

A partir de ce qu'a été dit, il serait intéressant de poser la question centrale pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur, en apparence très simple. A cet effet, notre problématique s'intitule :

« Quelles sont les techniques de paiement les mieux adaptées dans une opération d'importation ou exportation et quelles sont les différents risques parcourus dans le commerce extérieur ? ».

A partir de cette question centrale, nous avons dégagés d'autres sous-questions qui sont :

- Quels sont les documents et les règles usuels du commerce extérieur ?

- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par la banque AGB?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leur opération commerciale à l'international ? Comment y faire face ?
- Comment la banque AGB procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire et par remise documentaire ?
 - Quelle est la différence entre un crédit documentaire et remise documentaire ?

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

- Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.
- Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe et moins coûteuse par rapport au crédit documentaire.

Afin de répondre à notre principale question, et procéder à la vérification de nos hypothèses, nous avons consulté différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoires projet de LFC...), et nous avons effectué un stage pratique d'une durée de 3 mois au niveau de la direction des relations internationales et opération documentaire D'AGB Banque, dont l'objectif principale est de comparer entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Dans le premier chapitre : nous aborderons des généralités du commerce extérieur qui sont préalables à l'exécution de toute transaction internationale.

Le deuxième chapitre : sera consacré à mettre en évidence les différentes techniques de paiement très utilisées en Algérie ainsi que les principaux risques et la prévention de ces derniers.

Enfin, dans le troisième chapitre : qui constitue le cas pratique, nous allons comparer deux cas : l'un concerne la réalisation d'une importation par un crédit documentaire, et l'autre porte sur la réalisation d'une remise documentaire à l'importation, au niveau d'AGB Banque.

Chapitre 01 :
Cadre global sur le
commerce international

Chapitre 01 : Cadre global sur le commerce international :

Introduction du premier chapitre :

Le commerce international est l'ensemble des activités requises pour produire, vendre et expédier, ou acheter, des biens et des services sur la scène internationale, que l'on appelle les importations et les exportations. Ses activités font jouer deux acteurs de pays différents, l'importateur et l'exportateur.

Le fait que les commerçants sont géographiquement éloignés, la différence des langues, législations, des réglementations et des monnaies entre les pays nécessitent l'intervention des institutions financières, pour mener dans de bonnes conditions leurs opérations financières et commerciales internationales, ces institutions s'engagent à gérer les flux tout en assurant la rapidité et la sécurité du déroulement de ces opérations ; les commerçants leur confient leurs opérations en toute confiance. Grâce à l'utilisation de certaines techniques bancaires basées sur des documents précis.

Toutefois, ses opérations en évolution continue se heurtent à 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, c'est pour quoi la maîtrise des éléments fondamentaux du commerce international deviennent indispensables et nécessaires ; afin d'en prendre connaissance ce présent chapitre se compose de trois sections.

La première section consiste à donner un aperçu sur le contrat du commerce international et sa typologie, que nous estimons utile pour comprendre le contexte dans lequel évolue le monde des affaires. La seconde section abordera les éléments fondamentaux qui permettent la concrétisation d'une opération du commerce extérieur. Et enfin la troisième section abordera en détail la domiciliation bancaire.

Section 01 : Le contrat du commerce international :

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

Le contrat de vente international s'appuie sur différentes règles ayant pour objectif d'harmoniser et de faciliter les échanges internationaux. Le droit de la vente internationale est régi par la convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises (CVIM), dite convention de Vienne.

Celle-ci, est élaborée sous l'égide des Nations Unie, elle a été signée en 1980, et compte aujourd'hui plus de 70 pays signataires.

Le contrat du commerce international peut comporter plusieurs difficultés liées :

1. Aux discordances probables entre les systèmes juridiques.
2. A l'existence éventuelle d'une mauvaise foi entre les partenaires.
3. Aux embûches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux.
4. Aux aléas fâcheux.

Pour éviter ces difficultés et préserver les intérêts des deux parties, la rédaction du contrat doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précisions.

Pour ces différentes raisons, les aspects fondamentaux liés au *contrat de commerce International* devront être bien maîtrisés.

1. Typologie du contrat commercial international :

1.1. Définition du contrat commercial international:

Le contrat commercial constitue la base juridique essentielle de la transaction conclue ; selon « Anne Bessonnet_Philippe Edouard Lamy » à la base un contrat est : un accord de volontés (mutuality of agreement), entre des parties capables de s'engager valablement pour un objet ou un service définis, une cause licite de nature à créer entre elles des obligations réciproques (mutuality of obligation).¹

¹ Anne Bessonnet- Philippe Edouard Lamy, contrat d'affaire internationale, édition paris, 2005, p12

Et selon “CHAUVIER (s)” « Le contrat est un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont partis ». ¹ Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

Le contrat de commerce international, c’est tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

Le droit algérien considère qu'un contrat est d'envergure internationale lorsqu'il met en jeu les intérêts du commerce international, c'est à dire toute transaction commerciale impliquant un mouvement de biens, de service ou un paiement par dessus les frontières ou intéressant l'économie (ou la monnaie) de deux pays au moins.

1.2. Effets du contrat de commerce international :

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

1.2.1. Obligations des parties :²

Nous pouvons distinguer :

a) Obligations de l'acheteur :

Conformément à l'article 54 de la convention de Vienne du 11 Avril 1980, l'acheteur doit

- Effectuer le paiement de la marchandise ;
- L'obligation de prendre livraison de la chose, l'acheteur doit réceptionner et accepter la marchandise même si celle-ci ne convient pas en qualité et en quantité à ce qui a été rapporté sur le contrat ;
- Vérifier la conformité des biens.

b) Obligations du vendeur :

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

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

² BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P.8.

1.2.2. Transfert de propriété et de risques :

Nous pouvons distinguer :

a) Transfert de propriété :

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois la totalité du règlement financier effectué, l'acheteur entre assurément en possession de la marchandise.

b) Transfert de risques :

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

2. Les clauses du contrat de vente international :

Le contrat de commerce international regroupe généralement quatre types de clauses ¹:

2.1. Des clauses générales :

- Préambule exposant un résumé du projet ;
- Identité des contractants ;
- Nature et objet du contrat ;
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ;
- Liste des documents contractuels.

2.2. Des clauses techniques et commerciales :

- Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité...
- Nature de l'emballage ;
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;

¹ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) ET ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, p.8.

- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

2.3. Des clauses financières :

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable ;
- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières.

2.4. Des clauses juridiques (liés à l'exécution du contrat) :

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

2.5. Clause de portée économique :

La transaction internationale fait apparaître des points délicats qu'il faut examiner avec beaucoup d'attention :

- Garantie des produits :

Il faut distinguer la garantie légale des vices cachés et la garantie conventionnelle précisée dans le contrat (un ou deux ans si la convention de Vienne n'a pas été écartée). Les produits vendus doivent être exempts de vices cachés et de vices apparents (conformément aux produits) si tel n'est pas le cas, l'acheteur peut obtenir le remboursement ou une diminution du prix (vice caché), ou encore la réparation du bien aux frais du vendeur (vice apparent).

- Responsabilité du fait des produits :

Elle concerne les effets du produit et les dommages éventuels qui peuvent en résulter, le vendeur est considéré comme responsable de ces dommages et peut être amené à verser des indemnités conséquentes aux victimes (dommages corporels, matériels ou immatériels tels que perte de clientèle par exemple) :

- Le prix
- Les conditions de paiement
- La livraison

3. Les principes d'un contrat de commerce international :

3.1. Les conditions essentielles de validité d'un contrat international :

Quatre conditions sont donc essentielles pour qu'un contrat existe et soit valable :

- **Le consentement des parties** : Qui s'oblige et doit avoir été donné en pleine connaissance et la volonté de chaque partie pour la concrétisation de la transaction ;
- **La capacité de contracter** : Les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance ;
- **Un objet certain** : qui forme la matière de l'engagement ;
- **Une cause licite** : c'est la raison de l'engagement (à cause de quoi s'engage-t-il ?) dans l'obligation.

3.2. Formes d'un contrat de commerce international :

Il existe des conditions de forme d'un contrat qui sont :

- Un contrat en bonne et due forme ;
 - Facture pro-forma ;
 - Un bon ou une lettre de commande ferme ;
 - Une confirmation définitive de vente ou d'achat ;
 - Un échange de correspondance comportant toutes les indications nécessaires indiquant qu'il y'a conclusion du contrat.
- Le contrat commercial doit faire apparaitre:
 - L'identité des cocontractants,
 - Le pays d'origine et de provenance des marchandises,
 - La nature des marchandises ou des services fournis,
 - La qualité, le prix unitaire et la valeur globale,
 - La monnaie de facturation et de paiement,
 - Les frais accessoires,
 - Les conditions de livraison (incoterms),
 - Les échéanciers fixés pour le paiement et les garanties,
 - Règlement des différends et droit applicable.

Section 02 : les éléments fondamentaux des opérations de commerce international :

1. Les intervenants dans une opération du commerce internationale :

Les principaux intervenants en transport international de marchandises sont le chargeur, le groupeur de marchandises, le transitaire, le courtier de transport, le courtier en douane et le transporteur.

1.1. Le chargeur :

Le chargeur est l'expéditeur de la marchandise, c'est celui qui la confie juridiquement au transporteur. Il peut s'agir du propriétaire de la marchandise ou son représentant.

1.2. Le groupeur de marchandise :

Le groupeur de marchandise est un agent ou une entreprise qui rassemble les envois de détail de plusieurs entreprises et les groupe avant de les faire acheminer à destination. Il négocie des tarifs avantageux dont il fait profiter les expéditeurs. est un intervenant très présent en transport routier et en transport aérien.

1.3. Le transitaire :

Le transitaire (ou commissionnaire de transport) joue le rôle de complément logistique de l'explorateur. Il peut conseiller ce dernier sur divers plans : le mode de transport, l'itinéraire, le choix du transporteur, les frais directs et connexes, etc. Il peut aussi le seconder dans diverses tâches, comme l'exécution des formalités douanières.

Bien que certains aient leur propre flotte de camions, les transitaires ont plutôt l'habitude de faire affaire avec des transporteurs ou avec correspondants à l'étranger.

Le transitaire peut être mandaté par l'expéditeur ou destinataire de marchandise qui font l'objet de transport successifs son principale rôle est d'assurer la continuité des divers transport.

On peut s'attendre à ce qu'un transitaire offre des services comme les suivants :

- Le choix de transporteur approprié ;
- La négociation de l'entente avec le transporteur ;
- La préparation des documents de transport ;

- La coordination et le suivi du transport de la marchandise du point d'origine au point arrivée ;
- Des services de conseil sur l'emballage et le marquage, et parfois l'emballage et le marquage même ;
- L'entreposage de la marchandise au besoin
- La suscription a une assurance pour couvrir les dommages qui pourraient être causés à la marchandise.

Parmi les transitaires, on distingue les suivant :

- **Le transitaire portuaire** : qui coordonne le transport maritime et tout mode de transport requis au cours de la même expédition (par exemple, le transport routier) ;
- **Le transitaire aérien** : qui coordonne le transport aérien et tout autre mode de transport requis au cours de la même expédition (par exemple, le transport ferroviaire) ;
- **L'agent de fret aérien** : qui se charge d'acheminer aux compagnies aériennes la marchandise qui doit être expédiée par avion ;
- **Le courtier en transport routier de marchandises** : qui sert d'intermédiaires entre le groupeur et le transporteur ;
- **L'affréteur routier** : agent qui nolise les camions pour le compte de son employeur.

1.4. Le courtier de transport :

Le courtier de transport est une personne ou une entreprise qui met en relation l'expéditeur et le transporteur sans s'occupée du transport comme tel.

1.5. Le courtier en douane :

Le courtier en douane (ou commissionnaire en douane) accomplit les formalité douanière pour le propriétaire de la marchandise transportée.

1.6. Le transporteur :

Le transporteur est une entreprise dont l'activité principale est le transport de marchandise, certain transporteur se consacrent à un seul mode de transport, comme les compagnies maritime ou aérienne, alors que d'autre proposent à leurs clients une combinaison de plusieurs modes.

2. Les incoterms :

2.1. Définition :¹

Le mots INCOTERMS est l'abréviation de l'expression anglaise « **International commercial terms** », plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, et qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (CCI) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1 janvier 2011, s'appelle Incoterms® 2010.

À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale.

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.²

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

2.2. Historique:

Ces clauses "standardisées" sont apparues en 1936 à l'initiative de la Chambre de Commerce Internationale (CCI) faisant le constat de nombreux malentendus et même de litiges entre acheteurs et vendeurs s'étant mal compris lors de la conclusion du contrat

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations Import-Export*, DUNOD, paris, 2008, p.111.

² <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 25/04/2017 à 11h20.

commercial ; par la suite plusieurs ajouts et modifications successifs ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous le nom "incoterms".

Ces derniers ont subi également plusieurs autres modifications en **1967, 1976, 1980, 1990** afin de tenir compte des évolutions des techniques utilisées par les opérateurs du commerce international, ensuite la version **2000**, et enfin la version **2010** qui a été publiée par la **CCI n°715** en vigueur depuis le 1er janvier 2011 qui est la plus actualisée dans la mesure où elle tient dûment compte de l'évolution des opérations du commerce extérieur.

2.3. Les objectifs des incoterms :¹

Les incoterms ont été élaborés :

- D'une part, dans le but d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent.
- D'autre part, pour éviter toute ambiguïté dans la répartition, entre l'acheteur et le vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.
- La version 2000 constitue la synthèse des commentaires des utilisateurs des incoterms selon, les évolutions constatées dans les pratiques du commerce international. **Les amendements apportés dans cette version, concernent :**
 - Le dédouanement et les obligations en matière de paiement des droits en vertu des termes FAS et DEQ.
 - Les obligations de chargement/ déchargement en vertu du terme FCA. D'autres précisions, introduites pour définir certains termes à savoir : livraison, expédition, port, bateau, navire, lieu, endroit, locaux...

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations Import-Export*, DUNOD, Paris, 2008.

- Les incoterms ne prennent pas en compte :
 - Le lieu de paiement ;
 - Le prix, la monnaie et le délai de paiement ;
 - Le transfert de propriété ;
 - Les conditions d'emballage ;
 - Les conséquences d'infraction au contrat de vente/achat.

2.4. La répartition des prestations pour le vendeur et l'acheteur ¹:

Les éléments concernés sont :

- **La manutention** : définir les responsabilités et les tâches de chaque partie en Matière de chargement et de déchargement des marchandises;
- **Le transport** : selon l'incoterm utilisé, la charge des parties varie en matière de pré-acheminement, de transport principal et de post- acheminement;
- **les formalités de douane** à l'importation et à l'exportation;
- **la charge d'assurer la marchandise** pendant le transport;
- **la charge d'effectuer les emballages** nécessaires au transport.

2.5. La répartition des risques :

Qui va supporter les conséquences des dommages des incendies, des vols ou des pertes pendant le transport.

2.6. La répartition des coûts :

Les éléments concernés sont :

- le transport ;
- l'assurance ;
- les droits de douane à l'importation et à l'exportation ;
- les frais annexes.

¹ Ghislaine Legrand, Hubert Martini op-cit ; p107

2.7. Le classement des incoterms:¹

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

2.7.1. Le classement selon le type de vente :

- a) **Les ventes au départ** : la marchandise voyage au risque de l'acheteur sur le transport principal. Les Incoterms ventes au départ sont au nombre de 8 (**EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF**).
- b) **Les ventes à l'arrivée** : le vendeur prend en charge le risque jusqu'au lieu de destination. Les Incoterms ventes à l'arrivée sont au nombre de 3 (**DAT, DAP, DDP**).

2.7.2. Le classement par « famille » :

- a) **La famille des « F »** : comme Free ou Franco. La marchandise voyage aux risques et frais de l'acheteur. Elle comprend les Incoterms **FCA, FAS, FOB**.
- b) **La famille des « C »** : est la plus nombreuse avec **CPT, CIP, CFR et CIF**. « C » signifie soit Charriage (transport) soit Cost (Coût). La marchandise voyage toujours aux risques de l'acheteur, le transport est à la charge du vendeur.
- c) **La famille des « D »** : comme Delivered s'est réduite avec les Incoterms 2010, elle se compose de deux nouveaux (**DAT, DAP**) et d'un plus ancien (**DDP**). La marchandise circule aux risques et charges du vendeur.

¹ CORINNE PASCO. EXPRESS. op.cit p 61

2.7.3. Le classement par mode de transport :¹

Actuellement, il existe 13 incoterms, regroupés en quatre catégories (E, F, C, D) :

- **Groupe "E"** : mise à disposition des marchandises dans les locaux du vendeur.
- **Groupe "F"** : livraison à un transporteur désigné par l'acheteur.
- **Groupe "C"** : conclusion du contrat de transport sans prendre les risques postérieurs à l'embarquement ou à l'envoi.
- **Groupe "D"** : Le vendeur doit assumer tous les coûts et les risques de la marchandise jusqu'à destination.

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

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

¹ BOUCHATAL (Sabih) :op.cit., P.14.

2.8. La répartition des coûts selon l'incoterm négocié dans le contrat :

libelles	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Incoterm / Coût	EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Poste acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement à l'usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Tableau N° 01: Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat international¹

¹ Source : <http://www.suddefrance-developpement.com,21> consulté 25/04/2017 à 10h00.

Explication :

V : Coût à la charge du vendeur / **A** : Coût à la charge de l'acheteur / ***** : non obligatoire

Les incoterms ne revêtent aucun caractère obligatoire, car chacune des parties est libre de les utiliser ou non, et de les modifier éventuellement si besoin.

A cet effet, il existe 13 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentés comme suite :¹

1. EXW "ex work" : à l'usine (lieu convenu)

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

2. FCA "free carrier": franco transporteur (lieu convenu)

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.

3. FAS "free along side ship": franco le long du navire (port d'embarquement convenu)

Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, est placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

4. FOB "free on board" : franco à bord (port d'embarquement convenu)

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations Import-Export*, DUNOD, Paris, 2008.

5. CFR "cost and freight": coût et fret (port de destination convenu)

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire où se procurent les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celles-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais et le fret maritime nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.

6. CIF "cost, insurance and freight" : coût, assurance et fret (port de destination)

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

7. CPT "carriage paid to" : port payé jusqu'à (point de destination convenu)¹

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.

8. CIP "carriage, insurance, paid to" : port payé, assurance comprise jusqu'à (point de destination convenue)

Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

9. DAF "delivered at frontier" : rendu frontière (lieu convenu)

Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, le transfert des risques et des frais se fait donc au passage de la frontière.

¹ <http://www.douane.gouv.fr/> consulté le 25/04/2017 à 11h56.

10. DES "delivered ex ship" : rendu ex ship (port de destination convenu)

La marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.

11. DEQ "delivered ex quay" : rendu à quai (port de destination convenu)

Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérents à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu.

12. DDU "delivered duty unpaid" : rendu droits non acquittés (lieu convenu)

Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.

13. DDP "delivered duty paid" : rendu droits acquittés (lieu convenu)

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

Remarque:

Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont FOB et CFR. L'utilisation de l'incoterm "EX.Works" nécessite l'accord préalable de la Banque d'Algérie.

Aussi faut-il noter que pour les incoterms incluant une police d'assurance, la réglementation algérienne exige que cette police soit inscrite auprès d'un organisme d'assurance algérien (cas du CIF et du CIP).

2.9. Le choix de l'incoterm :

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterm a des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques.¹

2.10. Rôles des incoterms :

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

- ❖ **Première fonction** : dans le cadre de contrats de commerce international et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.
- ❖ **La deuxième fonction** : est de déterminer le lieu de transfert des risques.
- ❖ **La troisième fonction** : concerne la fourniture des documents et des informations

2.11. Les limites des incoterms :

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

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

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H):op.cit., P.26.

3. Les documents usuels du commerce extérieur :

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :

- leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- des différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs ;
- des différences culturelles, linguistiques et d'usages.

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et les droits des contractants.

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus fréquents d'entre eux:

3.1. Les documents de prix:

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

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

a) La facture Pro forma :¹

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale.

Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC).

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

b) La facture commerciale (définitive) :

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur. La Facture présentée pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes :

- Les noms et adresses des cocontractants ;
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;
- La nature des biens et services ;
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires ;
- Les conditions de paiement ;
- Incoterms.

c) La facture consulaire :

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur.

¹ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : *Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie*, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.14

3.2. Le document douanier:

Les déclarations en douane sont visées par l'administration douanière du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires D6 pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise sous douane.¹

a) La facture douanière :

La facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certain pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la marchandise.

b) Le certificat d'origine :

C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou par un organisme officiel. Il atteste de l'origine des marchandises. Il peut être demandé par l'acheteur pour contrôler l'origine des marchandises et bénéficier éventuellement de taux préférentiels ou pour protéger l'économie locale d'un pays.

c) Le certificat de circulation :

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

d) Le certificat sanitaire ou phytosanitaire :

Ce certificat est 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 d'une région atteinte d'une épidémie ou autre.

¹ BERNET (ROLLANDE) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.355.

e) La note de poids et la liste de colisage:

Emises par un organisme officiel ou un peseur juré, elles ont pour but de fournir des indications relatives au poids, au contenu, et aux conditions d'emballage de la marchandise afin de compléter celles portées sur la facture commerciale.

f) Le certificat d'analyse:

C'est un document émis par un laboratoire agréé, il donne la composition des produits analysés (minerais, produits chimiques, pharmaceutiques...etc.).

3.3. Les documents de transport:

Le choix d'un moyen de transport s'effectue en fonction de plusieurs variables : la situation géographique des parties contractantes, la nature des frontières entre elles (si elles existent), le coût, les délais de livraison et la sécurité.

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

Transport maritime	↔	le connaissement maritime
Transport aérien	↔	la lettre de transport aérien (LTA).
Transport routier	↔	la lettre de transport routier (LTR).
Transport par train	↔	duplicata de la lettre de voiture ferroviaire (DLV).
Transport par voie postale	↔	le récépissé des colis postaux.

a) Le Connaissement Maritime (Bill of Lading):

La majorité des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par le transport maritime ; à cet effet, il est utilisé un document de valeur particulière, appelé "*connaissement maritime*". Le connaissement est délivré par le capitaine du navire, qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

« Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées.¹ »

Ce document possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remis au chargeur. Il peut être établi soit :

- A une personne dénommée (*straight consigned*) : il n'est pas endossable ;
- Au porteur (*bearer*) : Il appartient à celui qui le détient. En cas de perte ou de vol, l'acheteur encourt le risque de perdre sa marchandise ;
- A ordre (*to order*) : Ce connaissement est transmissible par endossement.

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

- Le nom du navire.
- Le port d'embarquement.
- Le port de déchargement.
- Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire.
- La description de la marchandise transportée.
- Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...).
- Les conditions de paiement.
- Le terme de vente (Incoterm).
- La date d'expédition.
- La mentions « clean on board ».
- La signature du capitaine du navire.

¹ MONOD (Didier-Pierre) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999, P.226.

Il peut également porter quelques mentions particulières à savoir :¹

- ✓ La mention : *clean* (net de réserves) : atteste le bon état des marchandises au moment de leur prise en charge.
- ✓ La mention : *on board* (à bord) : Le connaissement daté et signé portant cette mention, atteste le chargement effectif de la marchandise sur le navire à la date de signature.
- ✓ La mention : *received for shipment* (reçu pour embarquement) : Cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'assure que sa prise en charge par la compagnie de transport.
- ✓ La mention : *dirty* (surchargé) : Ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées.
- ✓ La mention : *on deck* (en pontée) : Dans ce cas, la marchandise est entreposée sur un espace non couvert du navire.
- ✓ La mention: *transbordement* (autorisé / interdit) : Le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement : le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire à un autre au cours du transport maritime.

Remarque:

En Algérie, les banques exigent généralement que le connaissement porte les mentions "clean" et "on bord" pour qu'il soit accepté dans les remises et les crédits documentaires. Cependant, la mention "received for shipment" (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

b) La lettre de Transport Aérien (LTA ou Air Way Bill) :

« Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien « LTA »²

C'est un document de transport aérien établi par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Il constitue un simple reçu d'expédition, nominatif et non négociable (elle ne représente pas un titre de propriété).

¹ BAAZIZ (R), et BENDAOUUD (S) : *Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire*, mémoire de licence, INC, Alger, 2007, P.35.

² Convention de Varsovie du 12.10.1929.

Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire des marchandises. Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

c) La lettre de Transport Routier (LTR ou Truck Way Bill) : ¹

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

d) Le Duplicata de la lettre de Voiture Internationale (DLVI ou Rail Way Bill):

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire(convention international de ROME 1933). Ce document est constitué de six feuillets dont l'un, timbré et libellé à la date et au nom de la gare de départ, porte la mention "duplicata de lettre de voiture" et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

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

e) Le Récépissé Postal (Bulletin d'expédition) :

C'est un document émis par les services de la poste, à une personne dénommée, pour des expéditions n'excédant pas 20 kg, il est obligatoirement établi sous forme nominative.

¹ BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) :op.cit., P.37.

➤ **Documents de transport combiné :**

Lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise, on fait appel au document de transport combiné.

3.4. Les documents d'assurance :¹

Les marchandises faisant l'objet du commerce international sont exposées à de nombreux risques et si onéreux que l'importateur et l'exportateur ne peuvent les supporter eux-mêmes, c'est pour quoi la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport. Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance.

En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles **172 et 181 de la loi 80-07 du 09.08.1980**, à l'exception des contrats qui sont imputés sur les lignes de crédit conclues avec les institutions internationales (Banque Mondiale, Banque Africaine de Développement, FMI...).

Les principaux documents d'assurance sont:

- **La police d'assurance :** c'est un contrat entre une société d'assurance et le souscripteur qui atteste que la marchandise de ce dernier est assurée contre les risques éventuels. La police d'assurance peut être:
- Une police au voyage: qui couvre une expédition donnée, pour un trajet, et une valeur bien déterminée ;
 - Une police flottante ou d'abonnement: qui couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, pendant une durée déterminée et ce quelles que soient les marchandises et les modes de transport utilisés ;
 - Une police tierce- chargeur : souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

¹ BERNET ROLLANDE (Luc) :op.cit., p.355. ²³ BOUCHATAL (Sabih) :op.cit., P.19.

- **Le certificat d'assurance:** ¹il est délivré par l'assureur pour atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

Le certificat d'assurance peut également être présenté dans le texte du crédit documentaire.

- **L'avenant d'assurance:** il modifie ou complète les clauses d'une police d'assurance.

A la désignation d'un nouveau bénéficiaire, il est appelé « avenant de délégation ».

¹ AMLOUKKAS (A), et GUEDDOUDJ (F), et ZELOUCHE (K) :op.cit., 2011, P.18.

Section 03 : La domiciliation bancaire :

Conformément aux dispositions :

- ❖ **Des règlements du 14 août 1991 de la Banque d'Algérie :**
 - **n°91-12 relatif à la domiciliation des importations.**
 - **n°91-13 relatif à la domiciliation des exportations.**
- ❖ **Des règlements 92-04 et 95-07 relatifs au contrôle des changes.**
- ❖ **De l'instruction 20-94 fixant les conditions financières des opérations d'importations ;**

Toute opération d'importation ou d'exportation de biens et ou services, payable par transferts de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une *domiciliation* auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie, à l'exception de certaines opérations limitées par l'article 2 du règlement n°91-12 relatif à la domiciliation des importations.

La domiciliation bancaire est une immatriculation des opérations commerciales avec l'étranger. C'est aussi, et surtout, une procédure qui permet de donner aux opérations initiées par la clientèle une assise légale conforme à la réglementation du commerce extérieur. Elle a pour objet le contrôle des changes et du commerce international.

L'on ne pourrait prétendre à une description détaillée de la domiciliation bancaire si l'on n'effectue pas un clivage entre la domiciliation des opérations d'importation et celle d'exportation.

1. Conditions préalables à la domiciliation :

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

- l'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ; 9 l'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- l'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ; 9 la marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;
- les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,
- la surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;

- la capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- la régularité de l'opération au regard de la réglementation.

2. La domiciliation des importations :

2.1. Définition :

La domiciliation bancaire d'une opération d'importation consiste :

- ***Pour l'importateur*** : à faire le choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée 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 le banquier*** : à effectuer ou à faire effectuer pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Toute importation, quel que soit le montant, est donc soumise à l'obligation de la domiciliation préalable. Toutefois, les importations dites « *sans paiement* », qui sont dispensées de la procédure de domiciliation préalable concernant :

1. Les échantillons.
2. Les dons.
3. Les marchandises reçues dans le cadre de garanties.
4. Celles soumises à taxation forfaitaire ;

2.2. Traitement pratique de la domiciliation des importations :

En acceptant d'apposer son cachet de domiciliation sur le support de la transaction remis par le client, la banque accepte implicitement d'effectuer pour le compte de celui-ci toutes les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes pour lui assurer une couverture de change, grâce à laquelle le client pourra assurer le règlement financier de son importation.

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.

Avant de procéder à la domiciliation, le banquier est tenu de s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'importation sont réunies. Il s'agit notamment de vérifier que :

1. L'opérateur n'est pas frappé d'interdiction de domiciliation.
2. Le produit en question n'est pas prohibé ou soumis à une réglementation spéciale.
3. L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite par le registre de commerce.
4. L'opérateur n'est pas frappé d'aucune restriction en matière du commerce extérieur, de même pour le fournisseur et sa banque.
5. L'opérateur est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise.
6. L'opérateur dispose d'un registre de commerce ne cours de validité et d'une carte fiscale.
7. La suffisance de la surface financière du client et la suffisance des garanties qu'il présente.
8. Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie.
9. La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

Le traitement de l'opération de domiciliation passe par trois phases :

A) Ouverture du dossier de domiciliation :¹

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur présentation du client des documents suivants :

- a) Un contrat commercial, qui peut être un contrat en bonne et due forme ou tout autre document équivalent (facture commerciale ou pro forma, bon de livraison, lettre de commande ferme, confirmation d'achat... comportant l'ensemble des indications nécessaires à l'identification de l'opération.
- b) Un engagement d'importation normalisé dûment signé par une personne habilitée, et reproduisant quelques indications figurant sur le contrat commercial.

¹ Document interne de l'AGB Banque

Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, le préposé à la domiciliation présente l'engagement d'importation au Directeur d'agence pour signature. Il procède ensuite, à l'enregistrement de l'opération dans le répertoire approprié, selon que l'importation est à délai normal « *DI* », dont la réalisation physique ne dépasse pas les six mois ou à délai spécial « *DIP* », dont la réalisation physique va au-delà des six mois, en attribuant un numéro de domiciliation composé de vingt et un (21) caractères répartis comme suit :

GULF BANK ALGERIA							
Agence.....							
Date.....							
A	B	C	D	E	F	G	H
15	02	01	2005	3	10	00029	USD

Figure N°01 : attribution d'un numéro de domiciliation (cachet de domiciliation).¹

A : Code wilaya (deux chiffres).

B : Code agrément de la banque (deux chiffres).

C : Code agrément du guichet au niveau de la wilaya (deux chiffres).

D : L'année en cours (quatre chiffres).

E : Le trimestre (un chiffre).

F : Nature de l'opération (deux chiffres).

G: Numéro d'ordre (cinq chiffres, DI : série de 00001 à 79999 ; DIP : série de 80001 à 99999).

H : Code monnaie norme ISO (trois chiffres).

¹ Document interne d'AGB Banque.

Après enregistrement, le préposé à la domiciliation doit remettre à l'importateur un exemplaire du contrat déposé dûment domicilié, c'est-à-dire portant le cachet (humide) de domiciliation reprenant la date et le numéro de domiciliation ainsi que les références du guichet domiciliaire, suivi de la signature du banquier.

Le contrat domicilié permettra à l'importateur d'accomplir d'autres formalités administratives et douanières.

Le préposé à la domiciliation procède ensuite, à l'ouverture d'une fiche de contrôle, modèle « *FDI* », pour les importations à délai normal et modèle « *FDIP* » concernant les importations à délai spécial. Elle va reprendre quelques indications de l'opération et abritera par la suite tous les documents qui concernent l'opération.

Enfin, le préposé à la domiciliation procédera à la comptabilisation des frais et commissions perçus. Le schéma comptable est le suivant :

Débit : Compte courant de l'importateur.

Crédit : Compte « *commissions de domiciliation* ».

Crédit : Compte « *taxes collectées* ».

B) Gestion du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation s'étale entre la date d'ouverture du dossier et celle de son apurement. Durant cette période, la banque domiciliaire doit suivre de près les dossiers pour les compléter, le cas échéant, des documents nécessaires à leur apurement. Ainsi, la banque contrôle et s'assure du règlement financier de l'opération d'importation.

Contrôle du dossier :

La fiche de contrôle est établie justement à cet effet. Ainsi, tout les dossiers doivent faire l'objet de :

1. Une vérification au sixième mois.
2. Inventaire au huitième mois.
3. Etablissement d'un bilan au neuvième mois.
4. Décision de la banque au dixième mois (apurement).

Règlement financier :

La banque domiciliataire ne doit en aucun cas effectuer le règlement financier avant de recevoir tous les documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire national ainsi que les factures y relatives.

La Chambre de Commerce Internationale (CCI.) a défini la nomenclature des règlements qu'elle a mis à la disposition des opérateurs internationaux, tout en fixant les responsabilités et les limites de chacun.

Les plus usuels sont au nombre de trois :

- L'encaissement documentaire (remise documentaire).
- Le transfert libre.
- Le crédit documentaire.

Les sommes à transférer ne peuvent excéder le montant prévu par les factures définitives, lesquelles doivent correspondre à la valeur de la marchandise réellement importée. Dans ce sens, le banquier domiciliataire doit impérativement s'assurer de l'apurement de chaque dossier et faire des déclarations régulières à la Banque d'Algérie.

C) Apurement du dossier de domiciliation

L'apurement d'un dossier de domiciliation est la phase finale du traitement pratique d'une opération de domiciliation.

L'on peut considérer l'apurement comme une procédure de clôture d'un dossier déjà ouvert, du fait qu'il (apurement) consiste à constater, contrôler le déroulement et la finalité de l'opération domiciliée, et à aviser la Banque d'Algérie (autorité de change) en envoyant des états périodiquement.

Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doit intervenir :

- ❖ Dans les trois (03) mois qui suivent la réalisation physique de l'opération pour les contrats commerciaux réglés au comptant.
- ❖ Dans les trois (03) mois qui suivent le dernier règlement de l'opération pour les contrats commerciaux prévoyant plusieurs règlements.

Remarque :

Dans le cas où la transaction n'aurait pas pu se réaliser dans les délais prévus, une prolongation du dossier est envisageable, en sollicitant la Banque d'Algérie sur la base d'un argumentaire convaincant, sinon le dossier sera déclaré « *apuré non utilisé* ».

L'apurement d'un dossier de domiciliation s'effectue en trois phases :

- ❖ L'inventaire.
- ❖ L'établissement du bilan.
- ❖ Le compte rendu.

L'inventaire :

A son échéance d'inventaire, le dossier de domiciliation doit comporter les pièces suivantes :

- La facture définitive.
- Le justificatif douanier (D3 exemplaire banque).
- La formule 4 de règlement.

Au terme de cette étape de vérification deux cas de figure peuvent se présenter :

a) Dossier complet : le préposé à l'apurement procède immédiatement à l'établissement du bilan.

b) Dossier incomplet : si la faute incombe au banquier, le préposé à l'opération procède aux diligences nécessaires pour compléter et retrouver la pièce faisant défaut (les duplicatas de formules de règlement étant interdits). Si la faute revient à l'importateur, il doit être rappelé au moyen d'une lettre recommandée, en l'invitant à régulariser son dossier dans un délai de quinze jours (15).

L'établissement du bilan :

Il s'agit là de confronter le document douanier (D3 exemplaire banque) avec la formule de règlement (formule 4) et d'en vérifier la conformité et la concordance entre la valeur nette transférée (VNT) figurant sur la formule 4 et la valeur dédouanée (VD) figurant sur le D3 exemplaire banque.

En fonction des résultats obtenus par cette confrontation, la décision du banquier sera :

a) Dossier apuré : ce sont des dossiers de domiciliation dont l'opération d'importation s'est réalisée exactement comme prévue. On constate dans ce cas que tous les documents à savoir, le justificatif douanier, la formule de règlement et la facture définitive sont réunis, et le montant y figurant est le même pour toutes les pièces ($VD=VNT$). Sont considérés également comme dossiers apurés, les dossiers non utilisés et ceux annulés.

b) Dossier en insuffisance de règlement : dans ce cas de figure, on constate que les flux physiques de la transaction sont supérieurs aux flux financiers ($VD>VNT$). Cela peut être dû à l'absence de la formule de règlement ou à la différence du montant domicilié et réglé et celui déclaré et dédouané par les services des douanes concernés.

c) Dossier en excédent de règlement : dans ce cas les flux financiers sont supérieurs aux flux physiques ($VNT>VD$) en raison, notamment de l'absence du document douanier D3 (il n'est pas parvenu à la bonne adresse) ou bien à la différence des montants figurant respectivement sur la formule de règlement et le justificatif douanier D3

Dans les deux derniers cas (insuffisance ou excédent de règlement), le préposé à l'apurement doit saisir, ou le client pour explication et/ou justification, ou les services des douanes pour l'obtention de la copie « *prima* » du justificatif douanier D3 ; non encore parvenu.

Le compte rendu :

Les dossiers de domiciliation des importations doivent faire l'objet, dans le cadre du contrôle de l'activité du guichet domiciliaire, de comptes-rendus semestriels adressés à la Banque d'Algérie :

- Le 30 Avril pour les dossiers ouverts durant le premier trimestre de l'année précédente.
- Le 31 Octobre pour les dossiers ouverts durant le second trimestre de l'année précédente.

Les dossiers apurés (équilibrés, annulés ou non utilisés) ou ayant une différence tolérée sont conservés par le guichet domiciliaire pendant une durée de cinq ans. Ils sont donc susceptibles d'être contrôlés par les organes d'inspection internes ou externes à la banque domiciliaire.

Ils sont néanmoins signalés à la Banque d'Algérie sur une liste séparée, accompagnant l'état du compte rendu d'apurement (modèle T.DI ou T.DIP).(annexe)

Quand aux dossiers présentant une différence supérieure aux tolérances (100 000 dinars (DZD)), ils sont récapitulés sur une autre liste et envoyés à la Banque d'Algérie.

3. La domiciliation des exportations :

3.1. Définition :

Comme pour les importations, toute opération d'exportation de marchandise ou de service est soumise à une domiciliation préalable, sauf dispositions particulières pour certaines opérations exceptionnelles. Avant l'ouverture du dossier de domiciliation, les banques doivent s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'exportation de biens ou services sont réunies.

Dans le cas des exportations, on distingue deux types de domiciliation :

1. *La domiciliation des exportations à court terme* où le règlement s'effectue dans un délai inférieur à 120 jours.
2. *La domiciliation des exportations à moyen terme* où le règlement s'effectue dans un délai supérieur à 120 jours.

Les exportations à moyen terme doivent être préalablement autorisées par les services du contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

3.2. Traitement pratique de la domiciliation des exportations

Comme dans une opération d'importation, le traitement d'une domiciliation d'exportation passe par trois phases :

A) Ouverture du dossier de domiciliation :

L'ouverture du dossier de domiciliation s'effectue sur présentation par l'exportateur des documents suivants :

1. Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation.
2. Un contrat commercial établi en trois exemplaires.

Après une vérification matérielle des documents, le préposé à la domiciliation procède aux opérations suivantes :

1. Il doit attribuer un numéro de domiciliation.

2. Apposer sur le contrat le cachet humide, et domicilie ainsi la copie à remettre à l'exportateur pour lui permettre d'accomplir d'autres formalités.
3. Etablir une fiche de contrôle pour l'enregistrement de toutes les informations concernant les conditions de réalisation de l'opération jusqu'à l'apurement et la clôture de dossier.
4. Comptabiliser les commissions et taxes à prélever.

B) Gestion du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliaire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin.

Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie.

C) Apurement du dossier de domiciliation :

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance à savoir :

- La facture définitive domiciliée.
- Le document douanier "D3" exemplaire banque.
- Les exemplaires des formules 104 (cession devises).

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence, et ce selon le calendrier ci-dessous :

- 28/02 : dossiers ouverts durant le troisième trimestre de l'année précédente.
- 03/05 : dossiers ouverts durant le quatrième trimestre de l'année précédente.
- 31/08 : dossiers ouverts durant le premier trimestre de l'année en cours.
- 30/11 : dossiers ouverts durant le deuxième trimestre de l'année en cours.

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement).
- Les dossiers non apurés.
- Les dossiers sans documents.

Au vu des instructions du règlement 91-13 relatif à la domiciliation des exportations, les banques sont tenues de conserver les dossiers apurés durant une période de cinq ans

La domiciliation, procédure impérative à toute opération de commerce avec l'étranger, n'est en fait qu'un moyen administratif imposé par l'autorité monétaire (Banque d'Algérie) afin d'assurer son contrôle sur les flux financiers provenant ou à destination de l'étranger.

C'est dans ce cadre aussi que celle-ci a désigné les banques commerciales comme intermédiaires, en leur attribuant l'agrément d'accompagner les agents économiques dans leurs opérations avec l'extérieur.

Conclusion du premier chapitre:

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

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

Ainsi, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

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

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat, nous verrons dans le chapitre suivant, les outils et les techniques de paiement proposés par les banques algériennes en générale et la GULF BANK d'Algérie (AGB) en particulier.

Chapitre 02 :
Le financement du
commerce international

Chapitre 02 : le financement du commerce international :

Introduction au chapitre 02 :

L'intégration de l'Algérie à l'économie mondiale issue des réformes de la libéralisation de 1990, a obligé les autorités Algérienne à fournir une nouvelle réglementation afin d'assouplir les conditions d'accès au financement du commerce extérieur et d'encourager l'adhésion de nouveaux opérateurs dans ce domaine .A cet effet ,l'évolution du commerce extérieur s'est avérée importante et la balance commerciale n'a pas cessés de réaliser des soldes positifs qu'est un signe de réussite des tentations de la libéralisation.

Les modalités de financement des opérations de commerce international sont régies par

RÈGLEMENT N°07-01 DU 03 FÉVRIER 2007, RELATIF AUX RÈGLES APPLICABLES AUX TRANSACTIONS COURANTES AVEC L'ÉTRANGER ET AUX COMPTES DEVICES

Concernent le financement des importations et des exportations. La qualité de l'utilisation des moyens et techniques de paiement est proportionnelle au degré de confiance qui règne entre l'importateur et l'exportateur, car l'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement ; et l'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moindre possible.

La banque reste le point de relais pour effectuer les transferts entre les deux parties, il reste que ses modalités doivent obéir à certain critères afin que les transferts se déroulent dans la rigueur et la transparence.

Avant de parler des techniques de paiements utilisées dans les transactions internationales, il est important de bien faire la distinction entre les instruments de paiement et les techniques de paiement. En termes simples, un instrument de paiement a pour finalité le transfert des fonds du payeur vers le payé ; soit le débit du compte du payeur et le crédit du compte du bénéficiaire. La technique de paiement quant à elle a pour but de s'assurer que toutes les conditions sont réunies pour que le paiement soit effectué. On parle aussi de technique de sécurité de paiement.

L'objectif premier d'une technique de paiement est d'éviter le non paiement, elle englobe l'instrument de paiement. Exemple : Une remise documentaire peut très bien être utilisée avec

un virement ou un chèque ou une lettre de change comme instrument de paiement. Tout dépend de ce qui a été convenu entre les parties.

Dans ce chapitre, après avoirs présenter les instruments de paiements dans la première section, nous allons présenter les techniques de paiement applicables au commerce international et leurs fonctionnements dans la deuxième section et enfin les risques liée à ses techniques dans la troisième section.

Section 01 : les instruments de paiement à l'international:

Les instruments ou moyens de paiements sont les supports matériels utilisés pour payer la transaction. L'importateur devra choisir l'instrument de paiement le plus adéquat parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes. Pour cela, il devra concilier entre ses intérêts et ceux de son fournisseur qui sont généralement divergents.

1. Le virement international :

Le virement bancaire international est le transfère d un compte a un autre, opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débitur) au profit de l'exportateur (le créancier). L ordre peut être en monnaie national ou en devise étrangère.

L'initiative de paiement appartient à l'acheteur, si l'acheteur retarde ou ne lance pas l'ordre de virement, le vendeur subit un retard ou un non-paiement. En utilisant le virement, le risque commercial et le risque politique ne sont pas couverts; c'est pour quoi le virement est recommandé avec les clients de confiance et des pays ou le risque politique est limité.

1.1.Les types de virements :

Le virement peut être effectué de différentes manières :

- ❖ *Par Téléx* : c'est une forme de paiement rapide, le virement téléx n'en n'est pas moins adapté à l'évolution du commerce extérieur, les banques travaille à base de donnée informatisé et non plus de documents ;
- ❖ *Par SWIFT¹* : c'est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunication afin d'automatiser le téléx et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisées à caractère financier d'une banque membre à une autre.

¹ SWIFT: society for worldlidge Interbank Financial telecommunications. (Système de communication permettant d'effectuer des échanges de données par virements électronique internationaux entre 1500banque adhérente) /les memos, Ed .LASARY page 39

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. L'inconvénient majeur de cet instrument est le Risque de change si le virement est libellé en devises.

1.2. Les avantages et les inconvénients du virement :

AVANTAGES	INCONVENIANTS
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Moyen de paiement peu coûteux ◆ Moyen de paiement très rapide grâce au télex ou au système SWIFT. ◆ Type de paiement sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition ◆ Moyen de paiement sécurisé : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées ◆ Virement bancaire est facile à utiliser : fonctionnement 24 heures sur 24, 365 jours par an 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ L'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur ◆ La possibilité d'un risque de change dans le cas d'un virement en devises

Tableau n°02 : Avantages et inconvénients du virement international.¹

¹ Source : LEGRAND (Ghislaine, MARTINI (Hubert) : *commerce international*, Edition : DUNOD, 3em édition, 2010, p 142.

1.3. Schéma du virement bancaire international :

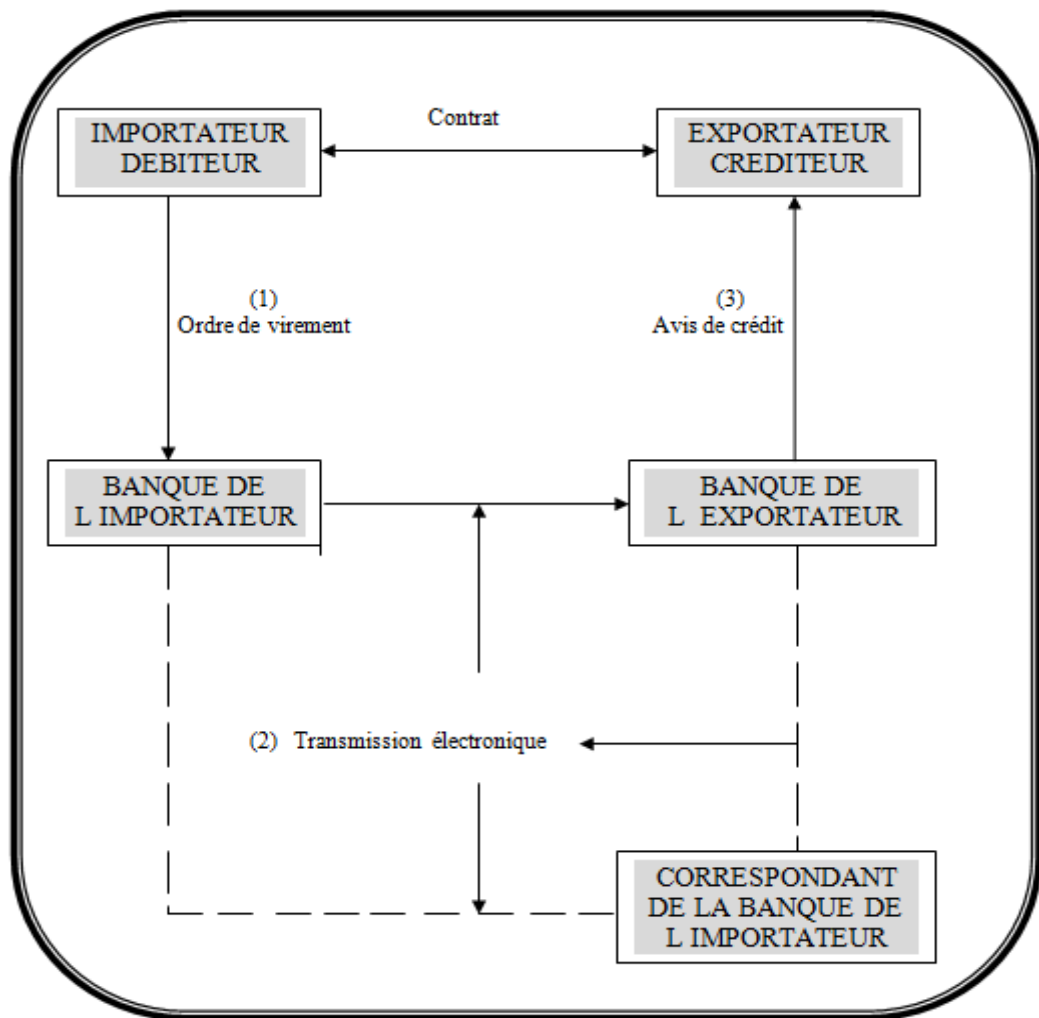


Figure n°02 : circuit du virement bancaire dans le commerce international.¹

1.4. Présentation du SWIFT

Les opérations documentaires fondent leurs mécanismes de fonctionnement sur la possession des moyens de transmission les plus évolués. Auparavant, les réseaux de télécommunication utilisés par les banques pour le transport des messages tels que le courrier, câble ou télex

¹ Document interne d'AGB Banque.

n'étaient pas rapides dans la réalisation des règlements financiers internationaux à travers le monde.

Pour cela, il y a eu fondation d'une nouvelle société qui a pour objectifs l'amélioration des paiements financiers Internationaux en introduisant une plus grande normalisation dans les relations bancaires et en permettant le mécanisme et le traitement des opérations par des systèmes informatiques, ce réseau et nommé « **Société for World inter Financial transmission** » **SWIFT**.¹

Ce dernier procédé mérite d'être présenté plus longuement en raison de son efficacité et de la sécurité qu'il présente.

« La **Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication**, uniquement connue sous l'acronyme *SWIFT*, qui signifie « prompt », « rapide » en anglais, est une société américaine coopérative de droit belge du fait de la localisation de son siège à **La Hulpe** près de Bruxelles, détenue et contrôlée par ses adhérents parmi lesquels se trouvent les plus grosses banques mondiales. Fondée en 1973, elle a ouvert un réseau opérationnel de même nom en 1977 ».

1.4.1. Description de l'entreprise SWIFT :

Elle a été créée en 1973 afin de remédier aux inconvénients des flux papier, la société SWIFT opérait au sein de 239 banques réparties dans 15 pays. Sous forme de coopérative bancaire, elle fournit maintenant des services de messagerie standardisée de transfert interbancaire et des interfaces à plus de 7 800 institutions dans plus de 205 pays, pour un montant de transactions journalières total se chiffrant en milliers de milliards de dollars US.

En 2006, son réseau d'adhérents compte plus de 2 200 personnes morales. Ses principaux clients sont des banques, des sociétés de courtage, des organisations de compensation et des bourses d'échanges partout dans le monde. SWIFT transmet plus de 11 millions de transactions chaque jour.

1.4.2. Les règles de fonctionnement du SWIFT:

Les ordres SWIFT font l'objet d'une normalisation poussée afin d'automatiser au maximum leur traitement, et ainsi les exécuter dans les meilleurs délais. Les données classiques d'un

¹ LE GRAND (G) et MARTINI (H) : op.cit, p.129.

virement bancaire à savoir les coordonnées bancaires de l'émetteur et du récepteur, un libellé du motif sont rigoureusement codifiées.

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel.

1.4.3. Les principaux types de messages SWIFT :

Les principaux types de message sont les suivants :

- MT 100 concerne les virements de fonds vers l'étranger
- MT 200 concerne les paiements entre banques
- MT 400 concerne les paiements d'effet de commerce
- MT 700 concerne le crédit documentaire (annexe 01).
- MT 707 concerne la modification d'un crédit documentaire (annexe 02)

1.4.4. Les avantages du système SWIFT :

Les procédés SWIFT présente plusieurs avantages :

➤ La sécurité :

Les moyens de traitement de l'information qui interviennent aux différents niveaux du réseau sont équipés de programmes sophistiqués de détection des erreurs. Les messages échangés entre les concentrateurs et les centres de traitements sont cryptés par ordinateurs, le réseau est ainsi protégé contre les écoutes pirates. Une clé permet de vérifier l'identité de l'émetteur du message. La normalisation des messages supprime les risques non négociables de mauvaise compréhension

➤ La rapidité :

Le temps de transmission d'un message est très inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal. Les communications par télex sont parfois plus rapides, elles sont onéreuses et réservées aux affaires urgentes ou d'un montant important.

➤ Le message SWIFT :

Il est à coût réduit, il peut toujours être utilisé pour autant que le destinataire soit relié au réseau.

➤ La fiabilité :

C'est une autre qualité du SWIFT. En raison de sa vocation, les utilisateurs doivent en avoir des positions 24 heures sur 24 heures et 7 jours sur 7. Cet objectif est largement réalisé, puisque le taux de disponibilité effective est très important. Cependant, il existe un inconvénient du procédé SWIFT, c'est la non délivrance d'aucun accusé de réception, ceci implique que le contrôle de la bonne transmission ne peut se faire qu'à travers le contrôle de l'opération elle-même.

2. Le cheque :

« C'est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre à son banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur un crédit du titulaire. »⁽¹⁾

Le cheque est négociable, se transmet par le biais de l'endossement. Ce dernier se fait par une signature au verso du cheque (l'endossement en blanc), ou par ordre d'un nouveau bénéficiaire (l'endossement nominatif).

2.1. Les intervenants :

L'émission d'un cheque fait donc intervenir (04) quatre parties :

- **Un tireur ;** est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur ;
- **Un tiré ;** c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quand à elle la banque du vendeur ;
- **Un bénéficiaire ;** c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur).

¹ Lasary, le commerce international, édition Dalloz, Belgique, 2005, p192.

2.2. Les mentions obligatoires du cheque :

- La dénomination du chèque ;
- Le montant pur et simple (le montant doit inscrire en chiffre et en lettre) ;
- Le nom du tiré ;
- L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- L'indication de la date et lieu où le chèque est créé ;
- La signature du tiré.

2.3. Les types de cheque :¹

Il existe deux types de chèques :

- **Le chèque commercial** qui peut être sécurisé, s'il est établi sous forme d'un:
 - **chèque certifié**, la valeur (provision) du chèque est bloquée pendant un certain temps. La certification n'est pas pratiquée dans tous les pays.
 - **chèque barré**, chèque dont le montant doit obligatoirement être payé sur un compte bancaire.
- **Le chèque bancaire** : l'émission de ce chèque consiste, pour la banque à apporter au bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision, jusqu'au terme du délai de paiement soit 03 ans et 20 jours (trois ans et vingt jours).

Dans certains cas, le cheque sera porté en compte « sauf bonne fin », par cette technique, l'exportateur dispose dès la présentation du cheque au guichet de sa banque, du montant de celui-ci sur son compte, mais sous réserve de bonne fin. Si le cheque reste impayé par le débiteur (importateur), la banque récupérera le montant versé sur le compte de l'exportateur.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H): *Gestion des opérations import-export*, edition DUNOD, Paris, 2008, p. 128.

2.4. Avantages et inconvénients du chèque :

AVANTAGES	INCONVENIANTS
<p>Moyen de paiement très utilisé dans le monde</p> <p>Gratuit pour le vendeur, frais minimes pour l'acheteur ;</p> <p>Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur :</p>	<p>Émission à l'initiative de l'acheteur ;</p> <p>La durée d'encaissement est parfois très longue ;</p> <p>les frais d'encaissement supporter par le bénéficiaire varie selon le circuit bancaire ;</p> <p>Coût élevé pour les chèques de faible montant ;</p> <p>Risque de change si le chèque est établi en devise ;</p> <p>Le chèque d'entreprise représente une créance mais ne garantit pas contre le risque de non paiement ;</p> <p>Le chèque peut être volé, perdu, voire falsifié ;</p> <p>Opposition possible sur le chèque dans certains pays tels qu'EU, Allemagne.</p>

Tableau N°03 : les avantages et les inconvénients du chèque.¹

¹ Source : LEGRAND (Ghislaine, MARTINI (Hubert) : *commerce international*, Edition : DUNOD, 3^{em} édition, 2010, p 142.

2.5. Schéma du Circuit du chèque dans le commerce extérieur :

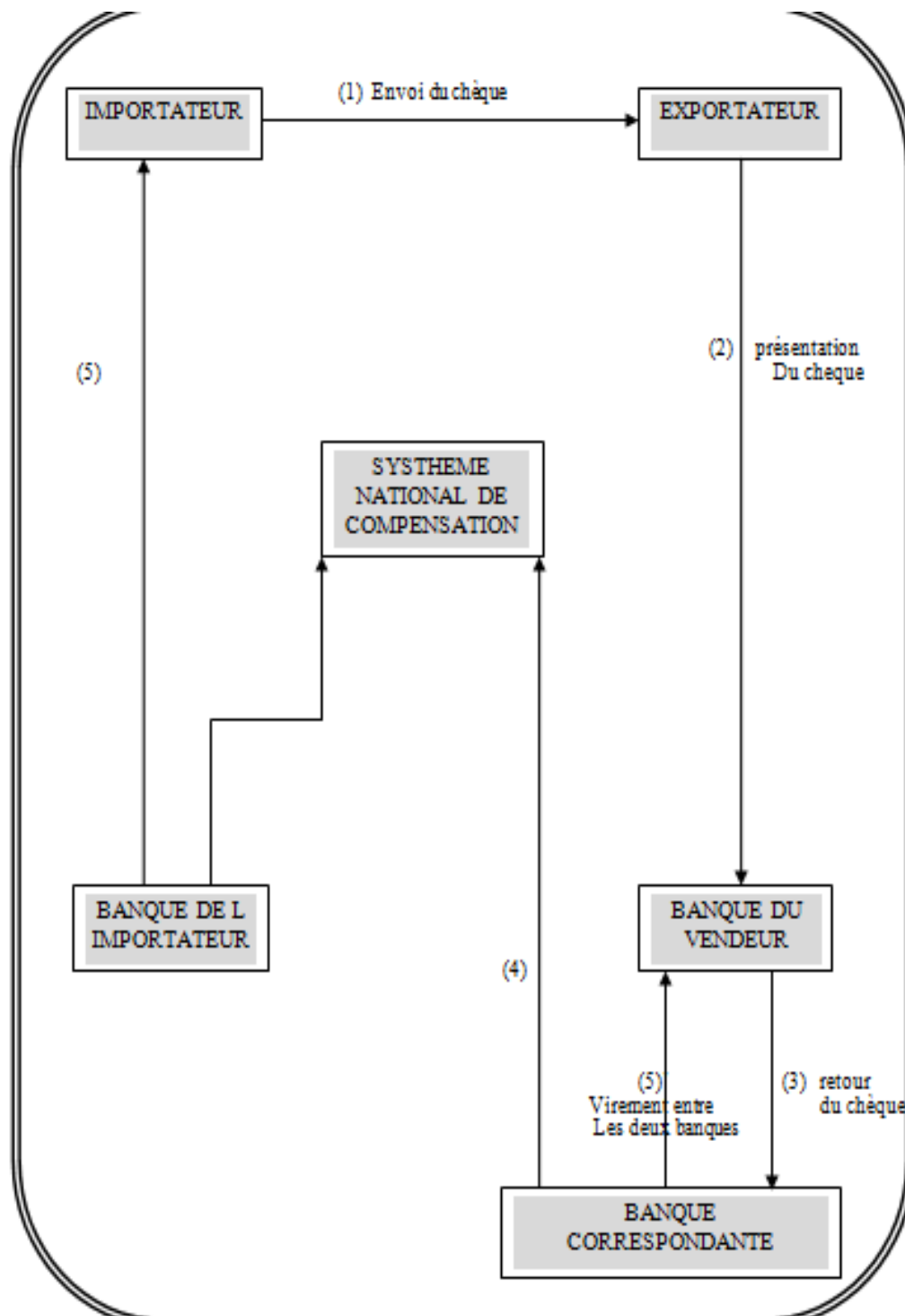


Figure n°03 : circuit du chèque dans le commerce international ¹

¹ Document interne de l'AGB Banque.

Explication :

- L'émission du chèque est à l'initiative de l'importateur acheteur.
- Le chèque est envoyé à l'exportateur par voie postale
- L'exportateur transmet le chèque à sa banque pour encaissement
- Le chèque étranger ne peut être pris en charge par un système national de compensation, il doit être renvoyé dans le pays du tireur ou le correspondant de la banque de l'exportateur se chargera de sa présentation à l'encaissement.

3. Les effets de commerces :

3.1. Le billet à ordre¹ :

Le "billet à ordre" est un document par lequel le tireur dit aussi le souscripteur (acheteur), se reconnaît débiteur du bénéficiaire (vendeur), auquel il promet de payer une certaine somme d'argent à un certain terme spécifiés sur le titre. Le billet à ordre peut être transmis par voie d'endossement ; c'est un moyen de paiement à terme qui permet au vendeur d'accorder un délai de paiement à l'acheteur étranger. Néanmoins si le billet à ordre ne mentionne pas d'échéance, il est considéré comme « payable à vue ».

Le souscripteur est tenu dans les mêmes termes que le tireur d'une lettre de change. Mais, contrairement à celle-ci qui consacre un engagement qui est commercial par nature, le billet à ordre est un engagement de nature civile lorsque le souscripteur n'est pas commerçant et, dans ce cas, les litiges qui opposent les parties signataires d'un billet à ordre, ne sont pas de la compétence du Tribunal de commerce.

C'est pour quoi la prudence est la règle, pour limiter le risque impayé, le vendeur a intérêt à demander à l'acheteur l'obtention d'un billet à ordre avalisé par une banque du ^premier rang.

L'aval est une garantie de paiement du billet à ordre donné par une banque, souvent celle de l'acheteur, qui substituera à celui-ci en cas de défaut de paiement à l'échéance.

C'est donc un effet de commerce qui sert de reconnaissance de dette entre deux parties (personnes, entreprises).

¹ LUCIAS (Laurence), STUDER-LAURENCE (Joselyne), op.cit, p135

Avant d'envisager un paiement par billet à ordre, l'exportateur devra :

- Se renseigner auprès de sa banque sur les règles du droit cambiaire applicables dans chaque pays ;
- Se garantir contre le risque d'impayé en exigeant un billet à ordre avalisé par une banque de premier rang.

3.1.1. La différence entre le billet à ordre et la lettre de change :

- Le tireur et le tiré accepteurs sont confondus dans une seule et même personne, le souscripteur, d'où le billet à ordre ne peut être présent à l'acceptation puisqu'il contient déjà l'engagement du souscripteur donc il n'est pas question de parler de provision.
- Le billet à ordre n'est pas dans sa forme un acte de commerce, il a le caractère civil.

3.1.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre :

➤ **Avantage :**

- Sert de reconnaissance de dette ;
- Précise exactement la date de paiement ;
- Permet l'escompte (par la mobilisation).

➤ **Inconvénient :**

- Est émis à l'initiative de l'acheteur ;
- Est soumis au risque de change.

3.2. La lettre de change ou la traite (effet de commerce) :

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

¹ OULOUNIS (Samia) : *Gestion financière internationale*, office des publications universitaires, Alger, 2005, p.11.

La lettre de change peu être tiré :

- ❖ **A vue** : c'est-à-dire payable à présentation, elle doit être présentée au paiement dans un délai maximum d un an a partir de la date de création
- ❖ **A un certain délai de vue** : (15 jours de vue) l'échéance est déterminer en décomptent le 012.3
- ❖ nombre de jours ou de mois a partir de la date d acceptations de la lettre de change par le tiré. Si le tirer refuse d accepter la lettre de change l échéance sera dans ce cas calculer a partir de la date de protêt faute d acceptations.
- ❖ **A un certain délai de date** : l échéance est déterminer en décomptent le nombre de jours ou de mois a partir de la date de création.

3.2.1. Les Mentions de lettre de change :

➤ **Les mentions obligatoires :**

Pour qu'une traite ne souffre d'aucun vice au niveau du formalisme, elle doit comporter un certain nombre de mentions obligatoires:

- La dénomination " lettre de change" insérée dans le texte même ;
- Le monda pur et simple de payer une somme déterminée ;
- Le nom de celui qui doit payer et le nom de celui auquel le paiement doit être fait ;
- La signature de celui qui émit la lettre de change ;
- La date et le lieu de création.

➤ **Les mentions facultatives :**

- L'indication de l'échéance, à défaut la lettre de change doit être payable à vue ;
- Sans frais, sans protêt, signifie que le porteur est dispensé de dresser un protêt en cas de faute de paiement ;
- Le lieu de créations est nécessaire à la validité de la lettre de change, mais s'il n'est pas indiqué la lettre de change est considérée souscrit dans le lieu désigné à coté du nom du tireur ;
- La domiciliation et le lieu de paiement de la traite ;

- Le numéro d'ordre, lié est placé en bas de la traite.¹

3.2.2. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change :

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none"> ◆ L'effet est émis à l'initiative du vendeur (créancier) ◆ Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ◆ La date de paiement est déterminée 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Les risques d'impayés, de perte et de vol sont encore existants ◆ Elle est soumise à l'acceptation de l'acheteur (le tiré) et son recouvrement peut être long, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers ◆ Mode de paiement pas très répandu dans le monde

Tableau N° 04: les avantages et les inconvénients de la lettre de change.

¹ JUGLART, (M-d) et BBENJAMIN, (I) : Traité de droit commercial, tome 02 : les effets de commerce, édition Montchrestien, Paris, 1998, p.58.

3.2.3. Sheema représentatif du circuit de la lettre de change :

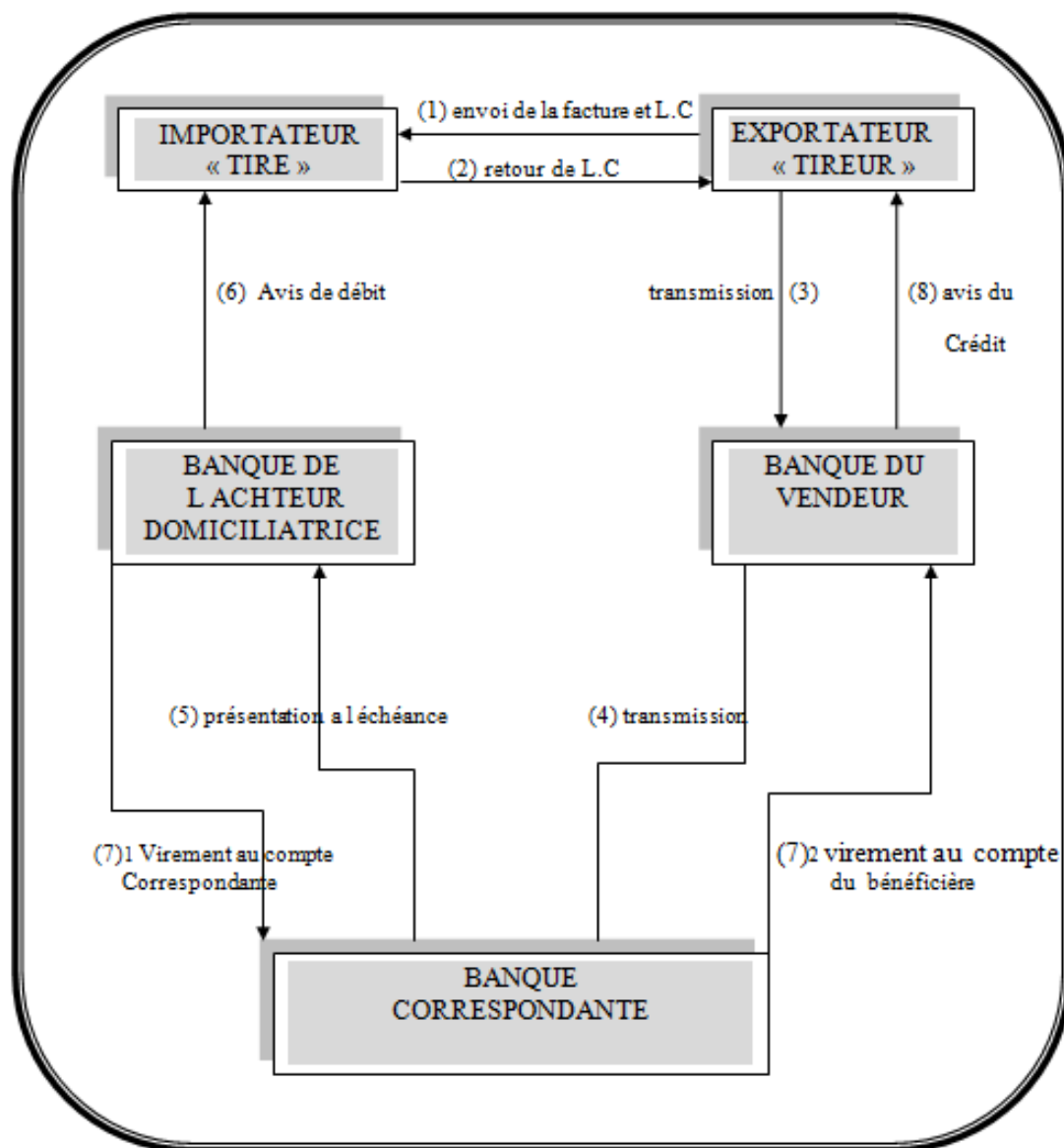


Figure N° 04 : circuit de la lettre de change dans le commerce international¹.

¹ Document interne de la Banque AGB.

3.3. Les warrants :

Les warrants sont des valeurs mobilières de type optionnel qui donnent le droit d'acheter ou de vendre un actif financier (devises, indices, taux, actions,...) dans des conditions de prix et de durée définies à l'avance. Ainsi, le call warrant donne le droit d'acheter à un prix fixé jusqu'à une date donnée, et, le put warrant donne le droit de vendre à un prix fixé jusqu'à une date donnée.

Ils sont créés par un établissement financier qui en assure la diffusion et la cotation. Les principaux émetteurs de warrants sont Citibank, la Société Générale, Commerzbank et BNP-Paribas.

En fait, l'acheteur du warrant dispose d'un droit sur le support. S'il décide d'exercer son droit, il peut acheter (call warrant) ou bien vendre (put warrant) le support au prix d'exercice, jusqu'à l'échéance. Ce droit est donc obtenu moyennant le prix du warrant. Un warrant est un produit négociable : l'acheteur de warrant peut s'en séparer à tout moment en le revendant.

Attention, un warrant n'est pas un contrat portant sur un actif financier - comme dans une option négociable - mais un titre, une sorte de valeur mobilière, à laquelle est attaché ce droit. La distinction est importante : on peut seulement acheter et revendre un warrant et il est impossible de vendre un warrant en opération initiale (vente à découvert) pour le racheter ultérieurement.

L'achat d'un call warrant donne le droit d'acheter un bien (le support) à un prix fixé (le prix d'exercice) jusqu'à une date donnée (l'échéance).
L'achat d'un put warrant donne le droit de vendre le support au prix d'exercice jusqu'à l'échéance.

Section 02 : les techniques de paiements à l'international :

Les techniques de paiements des importations utilisées dans les transactions commerciales internationales sont nombreux et présentent des caractéristiques différentes (avantages, inconvénients, sécurité, rapidité, coûts...). Le choix de telle ou telle technique de paiement dépend des possibilités (législation et réglementation des changes offertes par le pays de l'importateur et celui de l'exportateur). Il dépend aussi des négociations commerciales entre les deux parties (importateur/exportateur). Par ailleurs, les techniques de paiement les plus élaborées et les plus adéquates dans ce cas sont "le crédit documentaire, remise documentaire et le transfert libre.

1. La remise documentaire (l'encaissement documentaire) :

La remise documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est recommandé lorsque :

- ✓ Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires.
- ✓ La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable.
- ✓ La marchandise peut facilement être revendue sur place en cas de désistement de l'importateur.
- ✓ L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

1.1. Définition de REMDOC :

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque reçoit un mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents 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 uniformes d'usances¹.

¹ LEGRAND (G), et MARTINI (H): *commerce international*, 3^{ème} édition DUNOD, Paris, 2010, p145

* Le terme «encaissement documentaire» peut signifier soit :

- **Documents commerciaux** : documents relatifs au prix, au transport.
- **Documents financiers** : tous les instruments de paiement, chèques, effets de commerce.

1.2. Les intervenants :

La remise documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes :

a. Le donneur d'ordre :

C'est le vendeur (exportateur) qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

b. La banque remettante :

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.

c. La banque chargée de l'encaissement :

C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.

d. La banque présentatrice (banque de l'acheteur) :

C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, Conformément aux in

e. Le tiré :

C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

1.3. Formes de réalisation :

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes.

a. Document contre paiement (D/P) :

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que contre le paiement immédiat de la somme due.

b. Documents contre acceptation (D/A) :

Correspond à documents contre acceptation. Dans Ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure.

c. Document contre acceptation et aval (garantie, caution) :

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

1.4. Les caractéristiques d'une remise documentaire:

L'encaissement documentaire est régi, conformément aux Règles Uniformes d'Usances de la CCI relatives aux encaissements 522 de la CCI.

Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts.

Il y a lieu de noter les observations suivantes¹ :

- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.
- Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à :
 - Exécuter les instructions reçues par son mandant
 - Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.
- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.
- L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
 - les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;
 - les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
 - le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;
 - la liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;

¹ LEGRAND (G), et MARTINI (H): op-cit p 147

- les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
- les frais et intérêts à encaisser ;
- le mode de paiement ;
- la démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.

1.5. Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire:

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « Lettre d'instructions ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.¹

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

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

Et donc les étapes de la remise documentaire sont retracées dans cette figure suivante :

¹ LEGRAND (G), et MARTINI (H): op-cit, p 145

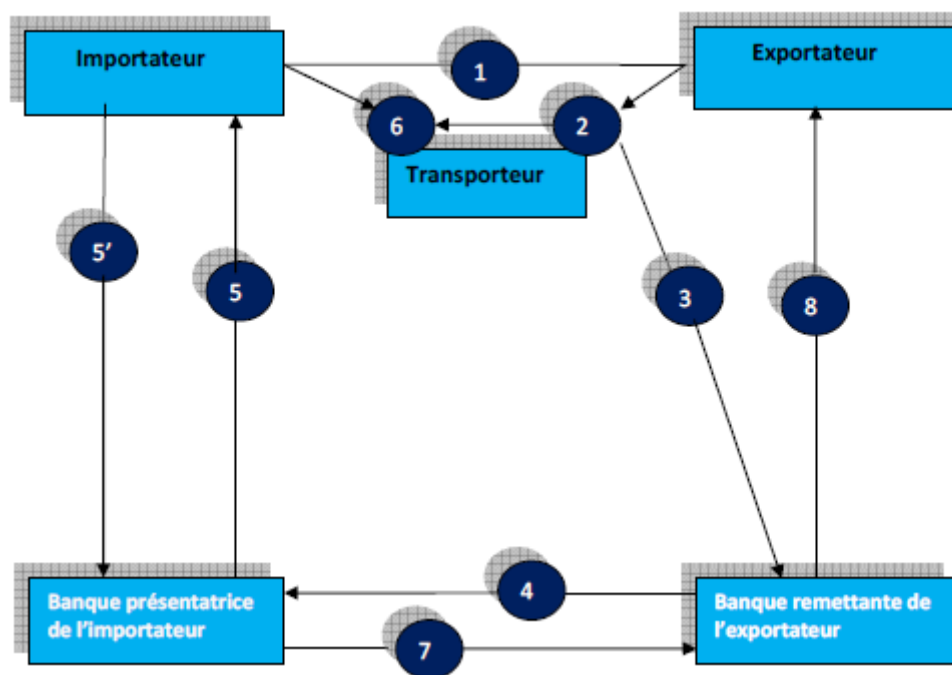


Figure N°05: Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire.¹

1.6. Les étapes de déroulement de la remise documentaire :

1. le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur) concluent le contrat commercial en définissant les conditions de paiement.
2. 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 puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;

3. les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur.
4. la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
5. la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites.

¹ Source : LEGRAND (G), et MARTINI (H): *commerce international*, 3ème édition DUNOD, Paris, 2010, p.146

- 5'. L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis.
6. Présentation des documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.
7. La banque présentatrice procédera à son tour au règlement de la banque remettante.
8. la banque remettante effectue enfin le paiement de l'exportateur.

1.7. Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

La remise documentaire présente plusieurs avantages et plusieurs inconvénients

A. Les avantages de la remise documentaire :

➤ Pour l'importateur :

- _ la procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
- _ L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter une traite.
- _ Le coût bancaire plus faible qu'un crédit documentaire.

➤ Pour l'exportateur :

- _ Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture.
- _ Possibilités d'escompte de la remise.

➤ Pour la banque

- _ Les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval ;

B. Les inconvénients de la remise documentaire :

➤ Pour l'importateur

- _ Dans la pratique, le seul inconvénient qui puisse arriver à l'importateur dans le cas d'une remise documentaire, c'est quand l'importateur commande une telle marchandise, mais l'exportateur lui délivre une autre marchandise qui n'est pas signée dans le contrat.

➤ Pour l'exportateur

_ Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport.

_ L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer.

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

2. Crédit documentaire (Credoc) :

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération.

L'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer. De son côté, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur, avant d'être sûr que l'expédition est bien conforme aux clauses du contrat.

Les intérêts des deux parties étant divergents, l'introduction d'un intermédiaire (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties est nécessaire.

La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est "le crédit documentaire".

2.1. Définition de CREDOC :¹

Le crédit documentaire est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.

Le Crédit Documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale dont la dernière révision date du 1er juillet 2007 (RUU 600).

2.2. Les intervenants :

Le crédit documentaire fait intervenir 04 parties :

¹ BERNET (Rolland) : *principe de technique bancaire*, 25 éditions DUNOD, Paris, 2008, p.358.

a. Le donneur d'ordre :

Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire

b. La banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture

c. La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmant.

d. Le bénéficiaire :

Il s'agit du l'exportateurs qui bénéficié de l'engagement bancaire

2.3. Les différentes formes de crédit documentaire :

Il existe différentes types du crédit documentaire, classées selon trois grands critères¹:

2.3.1. Selon le critère de sécurité :

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

a) Le crédit documentaire révocable :

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés.

Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.

¹ LEGRAND (G), et MARTINI (H): op-cit, p 158

b) Le crédit documentaire irrévocable :

La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) ce type de Credoc protège l'exportateur du risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fond (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état).

c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays de l'exportateur (banque confirmatrice), qui est généralement la banque notificatrice. Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une banque de son pays.

Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert, les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse pour l'importateur.

2.3.2. Selon le critère Modes de réalisation :

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

*L'article 10 du RUU 500 et l'article 6 du RUU 600 distinguent quatre modes de

Réalisation :

a. Le crédit réalisable par paiement à vue :

Le vendeur reçoit le paiement de ses documents par l'établissement financier désigné dès que celui-ci les a reconnus conformes.

b. Le crédit réalisable par paiement différé :

Dès la réception des documents conformes, la banque désignée donnera son engagement ferme et écrit de payer le bénéficiaire à la date d'échéance fixée dans le crédit.

c. Le crédit réalisable par acceptation de traite

Pour ce cas, l'exportateur qui accorde à l'importateur des délais de paiement préfère se prémunir contre les éventuels risques en exigeant aussitôt la contrepartie de sa créance sous la forme d'une traite mobilisable tirée sur la banque émettrice, confirmatrice ou encore toute autre banque. Cette forme de crédit implique l'acceptation de la traite dès la présentation des documents et le paiement à l'échéance fixée.

d. Le crédit réalisable par négociation :

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière, L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

2.3.3. Selon le critère de financement :

Afin de permettre de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement du commerce extérieur, plusieurs crédits documentaires spécifiques peuvent répondre aux besoins de financement du commerce extérieur.

a) Crédit documentaire revolving :

Ce type de crédit porte sur un montant renouvelable dans la limite d'un plafond convenu.

Il permet donc le règlement de plusieurs expéditions successives, sans qu'il soit nécessaire de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire distinct pour chacune d'entre elles.

b) Le crédit documentaire transférable :

C'est une autorisation que donne l'importateur et sa banque à l'exportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous-traitants et divers fournisseurs.¹

c) Le crédit RED Clause :

Ce crédit 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.

d) Le crédit documentaire adossé ou back to back :

C'est un second crédit documentaire donné par la banque et dont le donneur d'ordre est bénéficiaire d'un crédit documentaire initial, et ce pour permettre la réalisation de la transaction.

Le vendeur, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission du second crédit. En qualité de donneur d'ordre pour ce second crédit, il est responsable vis-à-vis de cette banque du remboursement des paiements, qu'il soit lui-même réglé ou non, dans le cas du premier crédit.

2.4. Les caractéristiques du crédit documentaire :

Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI) Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H):op.cit., p.150.

a) **Le crédit documentaire possède la particularité d'être :**

- _ Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales.
- _ Une garantie pour les parties.
- _ Un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit.
- _ Une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.
- _ Un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non pas sur celle de la marchandise.

2.5. Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire :

Les étapes du déroulement d'un crédit documentaire sont retracées dans la figure suivante :

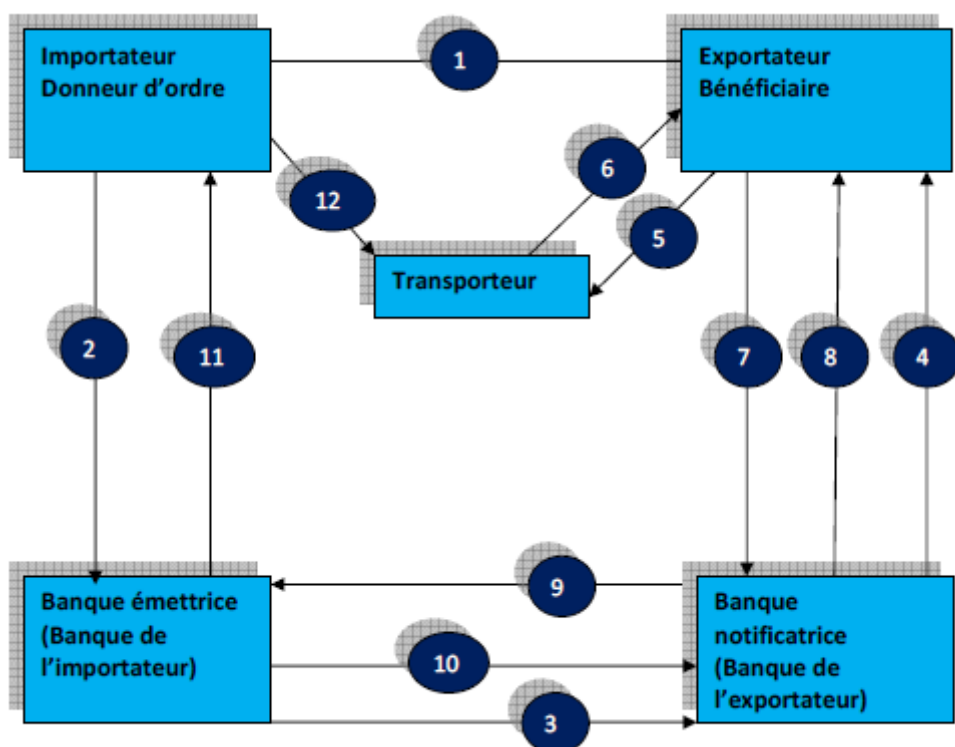


Figure N° 06: mécanisme de déroulement d'un crédit documentaire.

2.6. Procédure d'une opération de crédit documentaire :

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

1. L'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
2. L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (bénéficiaire) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
3. La banque émettrice ouvre le crédit en transmettant la lettre d'émission à une banque située habituellement dans le pays du vendeur afin que cette dernière notifie, avec ou sans sa confirmation, le crédit documentaire au bénéficiaire.
4. La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire
5. Le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat.
6. En contrepartie de la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport.
7. Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque désignée.
8. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice (confirmant) vérifie leur conformité Si ces documents satisfont aux conditions du crédit la banque réglera alors le vendeur dans la forme prévue au crédit (acceptation ou engagement de paiement à échéance).
9. La banque notificatrice (confirmant), transmet tous les documents à la banque émettrice.
10. La banque émettrice reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire (à ce stade, l'exportateur peut être payé ou bien les documents peuvent être acceptés pour un paiement différé) ; elle rembourse la banque confirmant (notificatrice).
11. La banque émettrice remet les documents à l'acheteur (importateur) après satisfaction par ce dernier des modalités de règlement convenues entre eux.
12. L'acheteur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

2.7. La chronologie du crédit documentaire à l'import :

Ce tableau explique d'une manière chronologique le déroulement du crédit documentaire.

Tableau N° 05 : La chronologie du crédit documentaire à l'import : ¹

Demande d'ouverture par l'importateur	À partir de l'offre du fournisseur, l'importateur rédige sa demande d'ouverture de crédit documentaire à partir d'un formulaire fourni par la banque ou par le biais d'un extranet (Credoc Internet). Le contenu de la demande : Bénéficiaire, donneur d'ordre, les banques intervenantes, montant, durée De validité, termes de paiement, date limite d'expédition, port de départ et d'arrivée, la nature de la marchandise décrite de façon sommaire, les documents requis qui doivent être cohérents avec l'incoterm...
Ouverture du crédit par la banque émettrice	La banque émettrice rédige un avis d'ouverture selon un message Swift MT 700/701 (si le texte est très long). Le télex est très peu utilisé. Le crédit indique entre autre le montant, la date de validité, le type de crédit et son mode de réalisation. La banque émettrice peut demander ou autorise la banque notificatrice à ajouter sa confirmation.
La définition des documents	Le texte du crédit précise les documents requis en fonction de la demande d'ouverture. En théorie, importateur et fournisseur ont négocié les termes et conditions du crédit et donc les documents. L'importateur peut être tenté d'exiger beaucoup de documents pour se protéger. L'important est d'exiger les documents utiles qui apportent une preuve documentaire du respect par le fournisseur de ses obligations contractuelles.
Réalisation du Crédit	Les documents doivent être déposés dans les délais fixés dans le crédit (généralement dans les 21 jours de la date d'expédition) et les banques les examinent dans les délais prévus dans les RUU 600 (5 jours ouvrés à compter du lendemain de la réception des documents). Soit les documents sont conformes et les banques procèdent aux règlements à vue ou donnent un engagement de paiement à échéance selon le mode de réalisation du crédit. *En cas d'irrégularités documentaires constatées par les banques, le bénéficiaire est dépendant de leur acceptation par l'acheteur et la banque émettrice sinon il y a rejet des documents.
Cout de crédit documentaire	L'importateur devra supporter des commissions liées au déroulement du crédit : *frais d'ouverture, commission d'engagement, frais de levée de documents, frais de correspondance... et dans certains cas tous les frais pris par les banques dans le pays du fournisseur si le crédit stipulé « frais hors de pays à la charge du donneur d'ordre ».

¹ Source : LEGRAND (G) et MARTINI. (H): *Gestion des opérations import-export*, édition DUNOD, Paris2008, p181

2.8. Avantages et inconvénients des crédits documentaires :

Le Credoc comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

2.8.1. Les avantages du crédit documentaire :

a) Pour l'importateur :

- _ Une sécurité : les fonds ne seront remis au vendeur s'il fournit les documents prouvant qu'il a réellement expédié une marchandise conforme.
- _ L'importateur bénéficie d'une garantie documentaire.
- _ Le fournisseur étranger pourra accorder un délai de paiement plus ou moins long avec plus de facilité si le Credoc dont il est bénéficiaire est confirmé par une banque dans son pays.

b) Pour l'exportateur :

- _ Une facilité de recouvrement des créances sur l'étranger.
- _ Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable et une sécurité totale si le crédit est irrévocable et confirmé.
- _ Rapidité de paiement : possibilité d'être payé dès l'expédition des marchandises.

c) Pour la banque :

Une rémunération due à (ouverture de crédit, transfert de fonds et documents).

2.8.2. Les Inconvénients du crédit documentaire :

a) Pour l'importateur :

- _ Coût élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important.
- _ Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure.

b) Pour l'exportateur :

- _ Formalisme rigoureux : la moindre erreur ou disparité au niveau des documents remet en cause l'engagement bancaire.
- _ Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.

3. L'encaissement simple (transfert libre) :

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont les techniques de paiements les plus courantes dans le commerce international compte tenu du 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).

3.1. Définition du transfert libre:

L'encaissement simple est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas). Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que factures, documents de transport et d'autres, et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises¹.

L'encaissement documentaire, est une procédure réglementée par la Chambre de Commerce Internationale et définie dans sa publication n°522 (R U U)²

Cette technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations de confiance, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

3.2. Déroulement de l'opération :

_ Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple.

_ Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition, en son nom, pour lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur.

_ A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du 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 de 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'agissant qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

3.3. Avantages et inconvénient de l'encaissement simple :

L'encaissement simple comporte plusieurs avantages et plusieurs inconvénients.

a) **Avantage :**

Cette opération se caractérise par la :

¹ <http://www.algomtl.com/> consulte le 14/04/2017 à 18h16.

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

b) Inconvénient :

Cette opération renferme cependant deux inconvénients de taille.

- 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.

Section 03 : les risques liée au commerce extérieur:

Les opérations du commerce international, au sens large du terme, comportent de façon inéluctable un ensemble de risques. La distance géographique et culturelle ne constitue qu'une des causes explicatives. L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore aux risques de non-paiement.

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

Ainsi, pour plus de sécurité, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relatives aux garanties. Ces dernières sont destinées à procurer une sécurité aux intervenants.

1. Les risques liés au financement des importations :

Les risques associés d'une opération d'importation sont généralement dus à deux types de financement : la remise documentaire et le crédit documentaire.

1.1. Les risques associés à la remise documentaire :

Dans le cadre d'une remise documentaire, les banques de l'exportateur et de l'importateur interviennent comme mandataires de leurs clients respectifs : elles exécutent leurs instructions mais ne s'engagent ni à vérifier la conformité des documents ni à les payer à réception.

a) Risque pour l'importateur :

Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la quantité et/ou de sa qualité. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.

b) Risque pour l'exportateur :

Un risque majeur pour l'exportateur qui pourrait surgir si l'importateur venait à refuser le paiement ou le retrait de la marchandise. Un tel événement entraînerait sans aucun doute des frais supplémentaires (frais rapatriement). Selon la nature et la valeur de cette marchandise, il

peut être amené à la vendre sur place à moindre prix (risque commercial). Pour se prémunir contre ce risque, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.

Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de la marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite acceptée par l'importateur. En effet, si l'acheteur a levé les documents contre acceptation d'une traite, l'entrer en possession des documents lui permet également de prendre possession de la marchandise, mais « accepter n'est pas payer » et la traite acceptée (non avaliser) peut donc rester impayée alors que l'acheteur a retiré la marchandise. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.¹

Pour prémunir des risques encourus lors d'un encaissement documentaire, il est possible de faire établir le connaissement à l'ordre de la banque présentatrice de sorte que celle-ci conserve le contrôle de la marchandise tant que l'acheteur n'a pas payé au comptant ou accepté un effet de commerce. A ce moment le connaissement est adossé à son ordre pour lui permettre d'entrer en possession des marchandises à l'arrivée du navire. Ceci n'est pas possible s'il ne s'agit pas de transport maritime, les documents de transport n'étant pas alors négociables.

c) Risque pour la banque du vendeur :

En cas de simple notification, la banque doit faire attention en examinant les documents avant de les transmettre, en revanche, en cas de confirmation, la banque engage directement sa responsabilité, d'un point de vue financier, elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, dans la situation de conformité des documents, elle devra payer le vendeur.

1.2. Les risques associés au crédit documentaire :

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations Import-export*, DUNOD, Paris, 2008, p.215

a) Le risque pris par la banque émettrice

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 client¹.

b) Le risque pris par la banque du vendeur (notificatrice) :

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.²

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

c) Risque pris par l'acheteur :

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

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

¹ GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : *Les opérations bancaires à l'international*, Ed. Banque- Editeur, Paris, 2001. P.123.

² GARSUAULT (P) et PRIAMI (S): idem P.125.

d) Risque pris par le vendeur :

Le risque que peut supporter l'exportateur est le risque de non paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

2. Les risques liés au financement des exportations

Le financement des exportations peut être opéré soit par un crédit acheteur soit par crédit fournisseurs. Les risques sont donc plus ou moins importants, pour l'un et l'autre des opérateurs du commerce extérieur selon le mode de financement.¹

2.1. Les risques associés au crédit acheteur :

Dans cette technique de financement, la banque de l'exportateur accorde un prêt au client étranger avec lequel elle passe une convention, adossée au contrat commercial (signé par l'exportateur et l'importateur étranger). l'assureur garantit à la banque le remboursement de ce prêt Il existe deux types de risques associés au crédit acheteur².

a) Les risques de fabrication

Le risque de fabrication se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles notamment la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors d'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières.

Dans d'autres cas il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion de contrat à celle de livraison.³

b) Le risque de crédit :

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement de prix de contrat est entamé : le non-paiement des

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : op.cit p.222.

² Séminaire JURIS MARK , financement du commerce extérieur du 26 avril 2006 , p.9

³ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Ibid.*, P.223.

échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

2.2. Les risques associés au crédit fournisseur :

L'exportateur a honoré, à temps, ses obligations de livraison et a bénéficié d'un crédit fournisseur, en pratique, l'accès de l'exportateur à ce financement bancaire est favorisé par sa détention d'une chaîne de traites, souscrites à son profit par l'importateur ou de traites qu'il a lui-même tirées sur ce dernier. Pour telle ou telle raison, l'importateur ne règle pas à l'échéance, tout ou partie, de son dû, du prix de la marchandise réceptionnée. La compagnie d'assurances indemnise le vendeur ou sa banque sur la base des créances impayées, en tenant compte des frais divers supportés par l'assuré pour récupérer son dû.

Les risques associés au crédit fournisseur comportent trois risques majeurs.

a) Le risque de fabrication :

Le risque de fabrication est un risque qui peut se produire pendant la période de fabrication des commandes. L'industriel qui a mis en fabrication des biens destinés à une installation peut se trouver confronté durant la période avant la livraison des marchandises à l'inexécution du contrat commercial qui peut être troublé par une interruption du marché pour des raisons différentes tel que :

- Un fait politique dans le pays de l'acheteur ;
- Pénurie de moyens de transport à l'étranger ;
- Annulation arbitraire de la commande ou modification ; dans ce cas-là, le fournisseur se trouve avoir engagé des dépenses qui ne pourront être récupérées de l'acheteur ni par la vente à un autre utilisateur.

b) Le risque de crédit :

Ce risque apparaît après l'expédition de la commande dont le client est défaillant pour une partie ou la totalité de sa dette.

c) Le risque d'insolvabilité :

Ce risque résulte de l'insolvabilité du débiteur c'est-à-dire l'incapacité de ce dernier de rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'égard des déposants

3. Les risques de non-paiement :

Le Risque de non- paiement est une exposition à un danger dont on ne sait pas s'il se produira mais dont on sait qu'il sera susceptible de se produire, inhérent à une situation ou une activité. Le risque de non-paiement est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue.¹

3.1. Identification du risque :

Le risque de non-paiement ou du crédit est un risque auquel sont exposés les exportateurs après livraison de leurs marchandises. Il s'agit de défaut de paiements qui prend l'une des formes suivantes :

a) Risque commercial :

Le risque commercial concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il est appelé risque de carence. L'acheteur étant de ce cas incapable d'exécuter ses obligations contractuelles.²

b) Risque politique (risque pays) : Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte, soit d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique), soit d'une catastrophe naturelle survenue dans le pays de l'acheteur (cyclone, inondation, volcan, tremblement de terre... etc.).

➤ Le risque politique (au sens strict) :

Qui est un risque lié à des événements indépendant de la volonté de l'acheteur qui empêche le paiement. Ces événements peuvent survenir de la situation économique ou

¹ <http://www.carf.com/> consulté le 29/04/2017 à 14h52.

² PASCOT (Corinne) : *commerce international*, 6ème édition DUNOD, Paris, 2006, p.123.

politique de pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (catastrophe naturelle, changement politique, guerre,...)¹.

Le risque de non transfert :

Qui provient des événements politique ou économiques dans le pays ou hors le pays de l'acheteur, qui empêche ou retardent le transfert des fonds, versé par le débiteur.

➤ **Le risque bancaire :**²

Qui est lié à la solvabilité de la banque de l'acheteur (faillite de la banque...).

3.2. La prévention du risque :

Sur la base de l'information économique et financière, l'exportateur peut détecter les mauvais clients

➤ **Nouveaux clients**

S'agissant de nouveaux clients, l'exportateur procède à une recherche d'information fiable sur ses acheteurs étrangers en faisant une recherche autonome auprès des conseillers du commerce international, des clubs d'exportations ou des syndicats professionnels...

➤ **Anciens clients :**

Pour les clients connus, il y a lieu de faire une mise à jour de dossiers de chaque client en effectuant un suivi des comptes client, du déroulement des paiements et des informations relatives à la santé financière du client (à travers la presse, les rapports des agents ou des exportateurs du même secteur). Il y a aussi un suivi du risque politique qui se base sur des facteurs politiques et d'autres économiques³.

¹ BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieure des Banques, Alger, 2003, P.85.*

² LEGRAND (G) et MARTINI (H) *op-cit* p 253 3 BOUCHATAL (Sabiha) : *op.cit.*, P.85.

³ BOUCHATAL (Sabiha) : *op.cit.*, P.85.

Conclusion du deuxième chapitre:

Dans le présent chapitre nous avons essayé de passer en revue les principaux modes de paiement aux opérations du commerce international à savoir la remise documentaire et le crédit documentaire ainsi que les risques encourus dans les opérations du commerce extérieur.

La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes, mais dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques, le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

Le crédit documentaire permet de satisfaire les intérêts opposés de l'acheteur et du vendeur dans les échanges internationaux, car cette technique est 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.

Néanmoins, l'universalité du crédit documentaire et son aspect sécurisé n'élimine pas la complexité de ses procédures et son coût élevé pour l'acheteur et le risque qu'il encoure s'il reçoit une marchandise non conforme à ses exigences.

Tous les opérateurs qui effectuent des transactions au-delà de leurs frontières sont exposés à une série de risques qui diffèrent selon leur position d'importateur ou d'exportateur.

S'agissant de l'importateur il doit veiller à la conformité de la marchandise commandée par rapport aux stipulations convenues dans le contrat de vente et le vendeur, quant à lui, risque de subir des contretemps liés au paiement. On dit alors qu'il est confronté au risque de non-paiement auquel il doit faire face

Pour le cas de l'Algérie, les opérateurs ne disposent pas de techniques de couverture aussi efficaces et font recours le plus souvent au choix de la monnaie de facturation et tentent d'agir sur les délais de paiement. Devant ces méthodes assez intuitives qui sont loin d'être satisfaisantes, l'instauration d'autres techniques plus modernes s'avère indispensable.

Chapitre 03 :

**Etude comparative entre la remise
documentaire et le crédit
documentaire par leur**

Chapitre 03 : étude comparative entre la remise documentaire et le crédit documentaire par leur déroulement :

Introduction du chapitre 03 :

La métamorphose du secteur du commerce extérieur a connu une vitesse incroyable en 2007 a car cette année été marquée par la promulgation du règlement N° **07-01 du 03 Février 2007**, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises. Ce règlement a pour objet : *"[...] de définir le principe de la convertibilité de la monnaie nationale pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transfert de et vers l'étranger liées à ces transactions ainsi que les droits et obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière."*

Les opérations de commerce international en Algérie se caractérisent ,par rapport aux autre pays, par l'obligation de leur domiciliation préalable. En effet, la domiciliation des opérations du commerce extérieur a été instaurée par le règlement de la Banque d'Algérie n° 91-12 du 14 août 1991, étant donné que notre problématique qui s'articule autour de la différence qui peut distinguer entre la remise documentaire et le crédit documentaire,

Afin de mieux comprendre les techniques de financement des importations qui sont traitées au niveau d'une institution financière, nous avons effectué un stage pratique au sein de la direction relation internationale = département opération documentaire qui a pour but de comparer, de manière plus au moins détaillée, le traitement pratique du crédit documentaire et de la remise documentaire.

A cet effet, après avoir présenter le lieu de stage dans la 1^{er} section ; nous examinerons d'abord le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import ensuite une opération de crédit documentaire à l'import dans la deuxième section; et enfin, nous essayerons de faire ressortir les points de divergence et de convergence entre ces deux techniques de financement par le résultat de l'étude comparative dans la 3em section..

Section 01 : Présentation du lieu de stage :

1. Le secteur bancaire Algérien :¹

Au lendemain de l'indépendance, à cette fin, l'Algérie s'est dotée, dès le 12 décembre 1962, d'un institut d'Emission au plein sens du terme. Celui-ci avait pour mission de « créer et de maintenir, dans le domaine de la monnaie, du crédit et des changes, les conditions les plus favorables à un développement ordonné de l'économie nationale ». Il était important qu'elle recouvre les attributions de sa souveraineté.

Le secteur bancaire algérien est considéré comme l'un des moteurs du développement de l'économie du pays et de sa prospérité, ce dernier est devenu dans une courte période un secteur moderne et efficace.

Le principal acteur est constitué par le réseau public des banques populaires. Viennent ensuite les autres banques et celles contrôlées majoritairement par des actionnaires étrangers parmi eux (**AL BARAKA BANQUING GROUP FILIALES AL BARAKA BANQUING GROUP BSC, HOUSING BANK FOR TRADE AND FINANCE PSC, JORDAN INTERNATIONAL BANK PLC**).

Contrairement aux autres services d'une agence bancaire, l'installation d'un service étranger, donc le traitement des opérations du commerce extérieur et de changes, est subordonnée à une autorisation de l'autorité monétaire. Cette autorisation peut être générale (lorsqu'elle permet de réaliser l'ensemble des opérations prévues) ou spécifique (lorsqu'elle ne se limite qu'à une certaine catégorie d'opérations).

2. Présentation d'AGB Banque :²

AGB est une Banque commerciale de droit Algérien, filiale de **Burgan Bank Group** et membre d'un des plus éminents groupe d'affaires du moyen orient **KIPCO « Kuwait Projects Company »**. Gulf Bank Algeria, au capital de 10 000 000 000 DZD débute son activité en Mars 2004 et se fixe pour principale mission de contribuer au développement économique et financier de l'Algérie, en offrant aux entreprises, professionnels et particuliers une gamme étendue et en constante évolution de produits et services financiers.

¹Document interne AGB Banque

² Site officiel d'AGB Banque <https://www.agb.dz/>

Aussi, pour répondre aux attentes de sa clientèle, Gulf Bank Algeria propose des produits bancaires conventionnels ainsi que ceux conformes aux préceptes de la Charia. Elle dispose aujourd'hui d'un réseau de 63 agences classiques dont 6 automatiques, opérationnelles, afin de se rapprocher au mieux de sa clientèle sur l'ensemble du territoire national.

2.1.AGB à travers les années :

- ❖ **2003** Création de la banque par 03 banques du groupe KIPCO (Burgan Bank, JKB, TIB).
- ❖ **2004** Ouverture de la première agence à Dely Ibrahim orientée vers la clientèle Corporatif.
- ❖ **2007** Elargissement du marché à la clientèle des "particuliers" par une gamme variée de produits.
- ❖ **2008** Gulf Bank Algeria se rapproche de ses clients grâce à l'extension de son réseau sur le territoire national (13 agences).
- ❖ **2009** L'extension se poursuit avec 12 nouvelles agences et de nouveaux produits et services sont lancés « AGB Online, la carte VISA Prépayée, la carte Sahla ».
- ❖ **2010** L'offre Crédit s'enrichi avec le Proline. Des TPE à puce GPRS ont été mis en service.
- ❖ **2011** Réorganisation des activités du crédit et du Risque Management.
- ❖ **2012** Lancement de la première agence Self banking et du premier Drive Banking en Algérie. Acceptation des cartes VISA et MasterCard sur tous les ATM de la banque. 4 nouvelles agences ont été ouvertes et le SMS PULL est lancé.

- ❖ **2013** Lancement pour la première fois en Algérie de l'e-paiement, des cartes MasterCard et de l'épargne dématérialisée par carte. Son réseau, en constante croissance, compte en 2013 40 agences bancaires servant l'ensemble des segments (corporatif, PME, profession libérale et particulier).

2.2.Présentation du groupe KIPCO (Kuwait Projects Company) :

Créé en 1975, le holding Kuwait Projects Company (KIPCO) est un groupe koweïtien privé, considéré comme l'un des plus importants investisseurs dans la région du Moyen-Orient, de la Turquie et de l'Afrique du Nord (MENAT). Il détient des actifs de plus de 30 milliards USD.

Le groupe KIPCO détient des intérêts dans plus de 60 sociétés opérant dans 24 pays (Principalement dans les pays arabes) et employant plus de 12.000 personnes à travers le monde. Ses principaux secteurs d'activité sont les Services Financiers et les Médias. KIPCO est également engagé directement et indirectement dans les secteurs de la santé, du tourisme, de l'industrie, du conseil et de l'immobilier.

La stratégie de développement du groupe est basée sur une diversification à la fois globale et sectorielle de ses investissements et de ses prises de participations avec un objectif de minimisation des risques. Elle vise à exploiter au maximum les synergies existantes à l'intérieur d'un même secteur aussi bien qu'entre les différentes sociétés du groupe.

La démarche managériale du Groupe est basée sur l'encouragement de l'adoption des meilleures pratiques par l'ensemble de ses filiales. C'est cette préoccupation constante qui a conféré au Groupe KIPCO une réputation de qualité et d'excellence parmi les investisseurs de la région MENAT.

Les ambitions du groupe KIPCO ne se limitent pas à figurer au premier rang des investisseurs de la région. Les valeurs qu'il défend et qu'il cherche à promouvoir visent également à contribuer activement à la prospérité économique des pays dans lesquels il exerce ses activités, tout en gardant le souci du respect des coutumes et des cultures des populations de ces pays.

2.3.Orientation stratégiques d'AGB Banque :

La Stratégie de Gulf Bank Alegria a été définie début 2009, dans la même lignée que celle du Groupe Burgan Bank et avec pour objectif de réaliser sa mission tout en étant fidèle aux valeurs et principes qui sont les siennes.

Cette stratégie s'articule autour de cinq axes :

- **Total Quality Management** : Cette démarche s'inscrit au sein de chacune des actions entreprises par la banque dans le but de réaliser une prestation bancaire de qualité, tant avec les clients internes qu'externes. Elle concerne plusieurs domaines d'intervention tel que la Qualité du Service, des Produits, des Infrastructures, du Management, de la Gestion des Risques, etc.
- **Elargissement du Réseau d'Agence** : Pour être toujours plus proche de ses clients, les faisant bénéficier des produits et services de pointes universels adaptés à leurs besoins locaux.
- **Elargissement de l'offre Produits et Services** afin de pouvoir répondre aux attentes de tous.
- **Une Gestion des Ressources Humaines axée sur la Performance** : Soucieuse d'offrir à l'ensemble de ses collaborateurs un cadre de travail et de vie épanouissant et stimulant, AGB s'est dotée d'une politique de gestion des ressources humaines récompensant les résultats et permettant le développement humain et professionnel de l'ensemble de son personnel.
- **Croissance et Conquête de Parts de Marché** : Croyant au potentiel de l'Algérie et aux capacités de son Staff et forte du Soutien du Groupe, AGB axe sa politique commerciale sur une logique de Croissance et de Conquête de Parts de Marché participant ainsi activement au développement économique de l'Algérie et à l'enrichissement des Algériens.

2.4.Vision et mission d'AGB Banque :

➤ **Vision :**

Que nous soyons la banque de référence en Algérie pour avoir su mériter la confiance de nos clients et être le partenaire qu'ils choisissent pour améliorer leur qualité de vie.

➤ **Mission :**

Nous sommes en permanence à l'écoute des entreprises et des particuliers afin qu'AGB puisse offrir la gamme la plus innovante de produits et services financiers personnalisés, tant conventionnels que conformes aux préceptes de la Chariâa, et ainsi contribuer à l'enrichissement de la vie des algériens.

➤ **Valeurs :**

Progrès :

Vivre la valeur du progrès, c'est sans cesse regarder où l'on est aujourd'hui et où on veut être demain. C'est la valeur qui nous aide chaque jour à nous rapprocher de nos objectifs. Le progrès c'est aussi l'amélioration, le perfectionnement et l'évolution. Chez AGB, le progrès se vit au jour le jour, dans notre façon de faire, nos attitudes, comme dans le fruit de nos actions. Chez AGB, nous adoptons la valeur du progrès de l'intérieur, pour nous-mêmes, individuellement et collectivement et nous l'offrons à l'extérieur, pour la plus grande satisfaction de nos clients.

Écoute :

Chez AGB, nous avons fait de l'écoute une priorité car nous sommes conscient qu'elle est notre meilleur outil de satisfaction, tant pour nos clients internes que pour nos clients externes. Nous savons que c'est grâce à l'écoute que nous entendrons les besoins et que ce n'est qu'avec la pleine connaissance des besoins de nos clients (employés, particuliers, entreprises) que nous pourrons viser une pleine satisfaction. L'écoute est un moyen d'être proche des autres, de les connaître, mais aussi de les reconnaître dans ce qu'ils sont et dans leurs attentes. C'est pourquoi chacun des membres d'AGB s'engage à être à l'écoute de l'autre et de son environnement pour toujours mieux y répondre.

Reconnaissance :

La reconnaissance est sans conteste la valeur qui apporte le plus de plaisir, de satisfaction et de contentement à l'individu. C'est pourquoi AGB désire faire de la reconnaissance son meilleur outil pour offrir la satisfaction à ses clientèles internes et externes. Être reconnu, s'est être perçu dans son identité, c'est être entendu et accepté comme tel.

Nous reconnaissons nos employés, nos clients internes, en écoutant et en répondant à leur besoin d'épanouissement professionnel par un Système d'Objectifs et de Développement Individuel personnalisé. Nous reconnaissons nos clients externes en adaptant nos produits et services à leurs besoins, à leurs personnalités et leurs valeurs profondes.

Constance :

Pour AGB, la constance est une valeur synonyme de sécurité, de stabilité et de sérieux. Et c'est parce qu'AGB est là pour rester qu'elle a choisit de promouvoir cette valeur. Quand on parle de banque, on parle d'argent. Quand on parle d'argent, on parle d'une monnaie de récompense pour nos efforts et d'un moyen pour réaliser les projets de toute une vie. C'est parce qu'AGB désire s'engager à vie avec ses clients internes et externes qu'elle choisit la qualité, la sécurité et la stabilité avec cette promesse de constance et de pérennité de ses activités.

Engagement :

Pour AGB, faire preuve d'engagement c'est s'investir totalement dans la réussite de sa mission et de ses objectifs. C'est afficher « présent » chaque jour, par son écoute, par son dévouement, son initiative et sa participation active à répondre aux besoins entendus. C'est se sentir personnellement responsable de sa réussite comme de celle de son équipe et de son entreprise. L'engagement part de l'intérieur vers l'extérieur, de soi vers l'autre. C'est pourquoi AGB s'engage totalement à connaître le succès de l'intérieur, avec ses employés, ses clients internes et peut ainsi s'engager totalement à faire connaître le succès à ses clients externes, les particuliers et les entreprises en Algérie.

2.5.Organisation d'AGB Banque :

Soucieuse des meilleures pratiques en matière de gouvernance et de toujours mériter la confiance de ses actionnaires-proprétaires et de sa clientèle, un nouvel organigramme de la banque a été mis en place en 2013. La nouvelle organisation vise une croissance optimale des activités de la banque en se basant sur 03 axes :

- La séparation des métiers
- Le control du risque opérationnel
- La flexibilité organisationnelle et commerciale

Afin de répondre d'une manière efficace et efficiente à la mise en place du plan stratégique de la banque, ce nouvel organigramme est constitué de 04 grands pôles de métiers sous l'autorité du Directeur Général. Il prend en compte la mise en place d'une gouvernance d'entreprise efficace, mais aussi l'évolution de la banque, ses activités et l'élargissement de son réseau. Il s'agit des :

- **Direction Générale Adjointe chargée du pôle exploitation** : Elle est composée de la direction des financements, la direction des supports et ventes et de 05 directions régionales d'exploitation.

- **Direction Générale Adjointe chargée du pôle Risk Management** : Elle composée des directions Risque crédit, contrôle interne et risque opérationnel, sécurité informatique et continuité de l'activité et la direction du marché.

- **Direction Générale Adjointe chargée du pôle opérations et systèmes d'information** : Elle est composée des directions des Relations internationales, du back office central et de la direction des systèmes d'information.

- **Direction Générale Adjointe chargée du pôle Finance et administration** : Elle est composée des directions des Ressources humaines, de l'administration générale et de la direction finance et comptabilité.

La célérité et la réactivité ont toujours été le principe cardinal sur lequel a été construit l'ensemble du processus de la banque pour une qualité optimum.

2.6. Organigramme de la banque AGB :

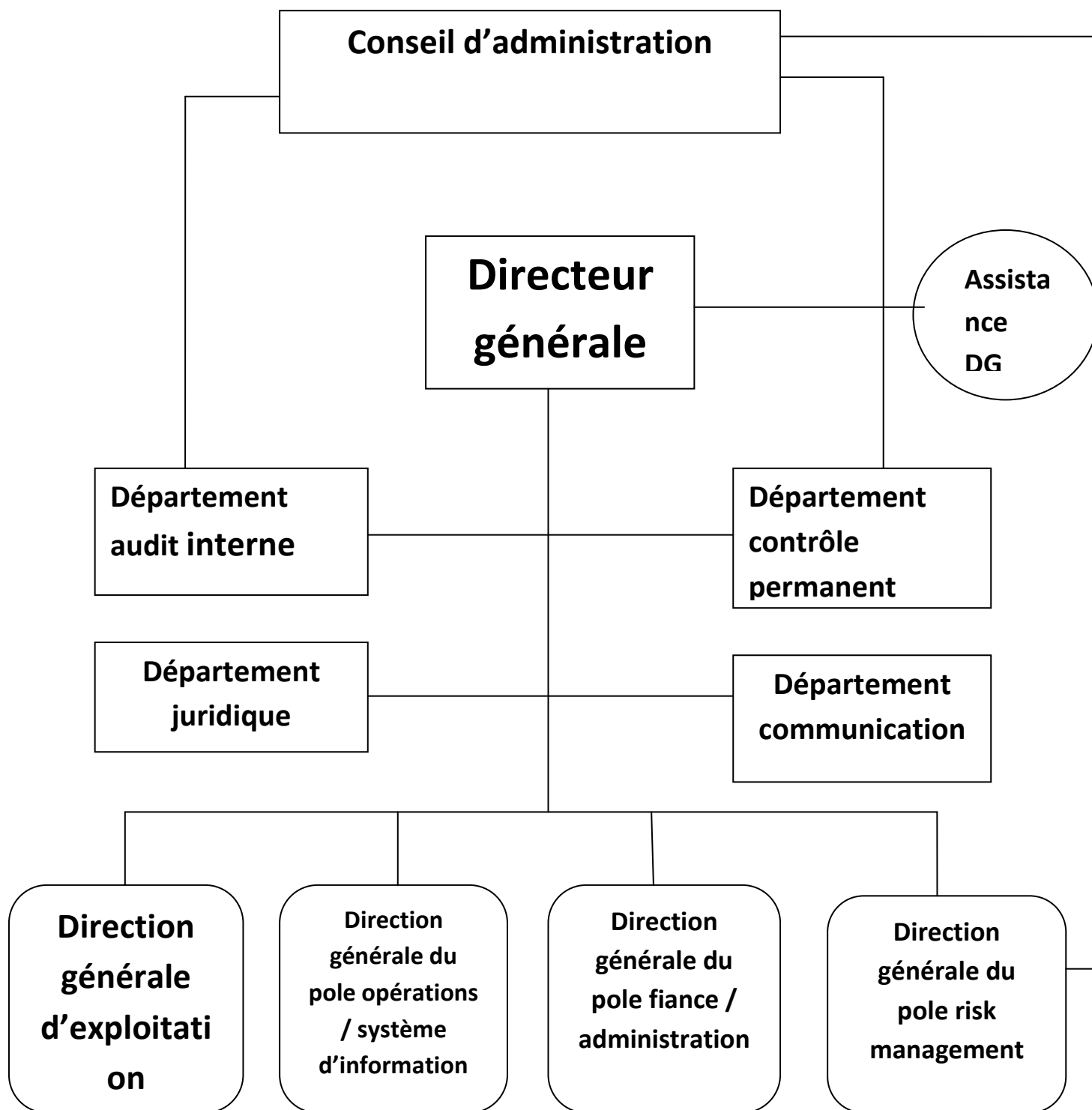


Figure N°07 : organigramme AGB Banque

Source : document interne d'AGB Banque

3. Présentation du département d'accueil (département des opérations documentaire) :

Le département des opérations documentaire est chargé de réaliser, de gérer et de superviser toutes les opérations qui matérialisent les relations du banquier ou de sa clientèle avec ses correspondants étrangers essentiellement dans le cadre du commerce international.

Le département des opérations extérieures a donc pour objectifs :

- D'assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur;
- Traiter les opérations de remise documentaire et de crédit documentaire;
- Superviser les opérations de change rattachées au service caisse;
- Gérer les contrats et octroyer les différentes garanties (exportation, admission temporaire, lettres de garantie et bons de cession bancaires....);
- Etablir des statistiques destinées a la hiérarchie;
- Transmettre les comptes rendus d'apurement à la Banque d'Algérie dans délais réglementaires.

Le fonctionnement de ce service doit répondre aux mêmes préoccupations et objectifs de gestion que ceux des autres services, à savoir particulièrement : la sécurité et la rentabilité.

3.1. Les opérations effectuées au sein du département opérations documentaires:

a) Section Domiciliation- Apurement :

Elle a pour tâche:

- La domiciliation préalable des opérations d'importation et d'exportation des biens et services réalisées par les opérateurs économiques nationaux avec l'étranger ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation et La transmission des comptes rendus à la Banque d'Algérie.
- L'élaboration les statistiques destinées à la hiérarchie.

b) Section Remises Documentaires - O.P.E:

Chargée notamment de:

- ✓ L'ouverture des remises documentaires à l'import et à l'export (l'entré en portefeuille);

- ✓ La vérification des remises reçues des correspondants étrangers;
- ✓ Transmission des Remises aux clients contre règlement ou acceptation.

c) Section Crédits Documentaires:

- ✓ Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture, ou de modification des crédocs ;
- ✓ Transmettre les dossiers d'ouverture de Crédoc à la hiérarchie (D.O.E) ;
- ✓ Contrôler les documents de réalisation des crédocs reçus des correspondants et aviser l'ordonnateur de leur arrivée ;
- ✓ Traiter les ordres de transferts entrant dans le cadre des Crédoc à l'importation ;

3.2. Relations entretenue par le département des opérations documentaire:

a) Relation internes:

Ce sont les relations qu'entretient le département des opérations documentaire au sein de l'organisation même de la banque: On y distingue:

➤ ***Les relations fonctionnelles :***

Le département des opérations documentaire n'agit pas tout seul au sein d'une banque, il est en relation étroite avec les autres services (caisse, engagements) pour le traitement des opérations du commerce extérieur : Le premier lui est indispensable pour la comptabilisation des provisions, commissions, transferts ainsi que des opérations de change manuel; Quant au second, il lui permet l'octroi de crédits par signature (caution et aval), l'ouverture de lignes de crédits pour le financement des contrats et marchés ainsi que la mise en place des garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur.

➤ ***Les relations hiérarchiques :***

Comme les autres départements, il est placé sous l'autorité du directeur de la direction ; Le département des opérations est hiérarchiquement rattaché à la Direction des Opérations avec l'Étranger et à la Direction des Financements Extérieurs. Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par ces directions.

Le service étranger se trouve sous le contrôle hiérarchique des structures suivantes :

- Direction du réseau : pour l'élaboration et l'application de la politique commerciale et

aussi pour le contrôle de l'activité de ce service ;

- Direction du marketing et de la communication : pour l'apport en informations nécessaires aux études de marchés, de segmentation de la clientèle, de sondage et autres informations ;
- Direction des opérations avec l'étranger : pour le traitement de l'ensemble des opérations avec les correspondants étranger;
- Direction du financement extérieur : pour l'étude des demandes et l'accord des financements extérieurs ;
- Structures de contrôle : qui ont pour charge de contrôler l'activité bancaire (inspection régionale, service de l'audit...);
- Direction de la formation : pour les besoins de formation du personnel du service en particulier et de l'agence en général.

b) Les relations externes :

Le service des relations extérieures travaille en collaboration avec d'autres institutions pour le bon déroulement des opérations avec l'étranger. Ces institutions sont :

✓ *La banque d'Algérie :*

Le service étranger doit appliquer toute les directives (règlements, instructions, listes d'interdits de domiciliation...) dictées par les directions la BA. Pour ce faire, il doit lui transmettre périodiquement la situation de tous les dossiers de domiciliation et leur apurement, les transferts effectués en devises...etc.

Aussi, ne disposant pas des devises nécessaires pour le règlement des transactions avec l'étranger (vu le monopole de la Banque d'Algérie sur les réserves de change), le service se voit obligé d'en faire la demande à la BA à chaque fois qu'un besoin de devises se manifeste.

✓ *Le ministère des finances :*

Cet organisme édicte la réglementation des changes en mettant l'accent sur les dépenses (transferts) autorisées, et le rapatriement des produits.

✓ *Le ministère du commerce :*

Son intervention concerne les dispositions prévues pour les opérations d'importation et

d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.

✓ *L'administration des douanes :*

Pour le contrôle des flux physiques (transferts de marchandises) relatifs aux opérations du commerce extérieur, ainsi que la transmission des documents douaniers pour l'apurement des dossiers de domiciliation.

3.3. Organigramme de la direction des relations internationales et opérations documentaire :

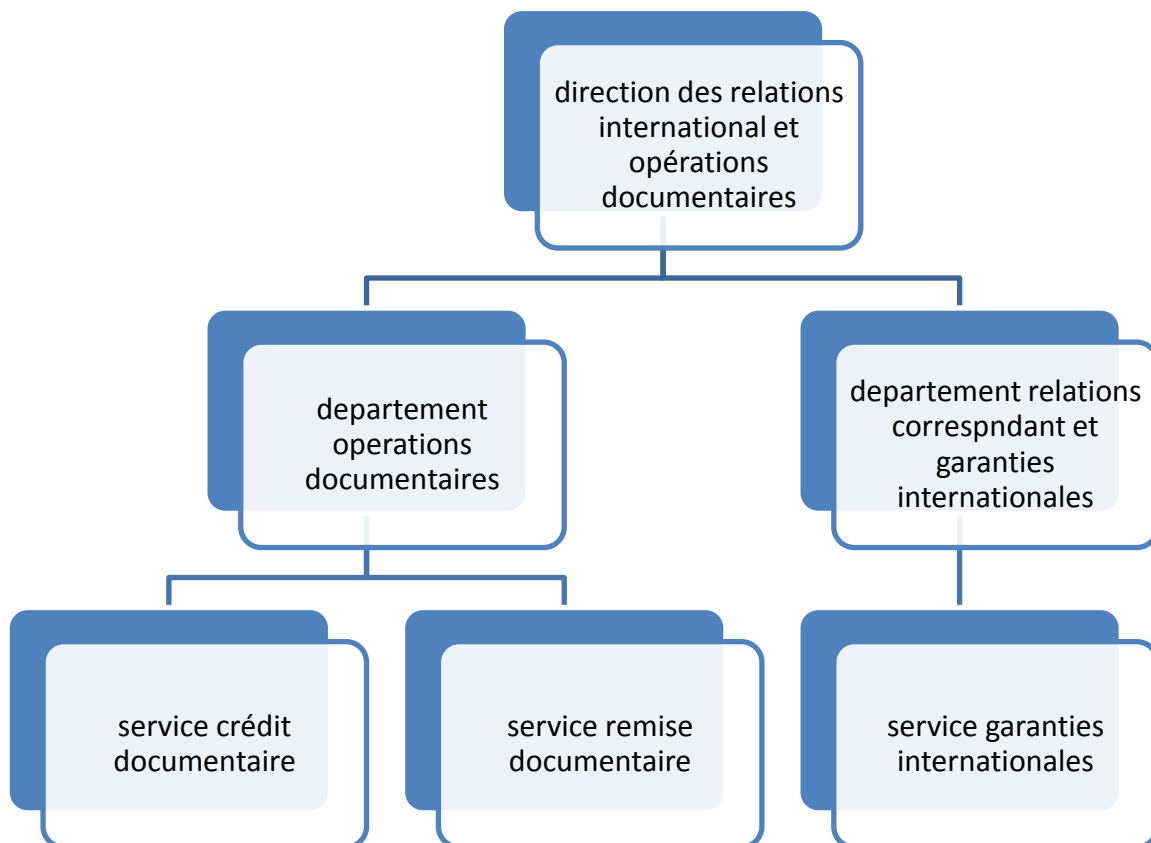


Figure N°08 : organigramme de la direction des relations internationales et les opérations documentaires

Source : document interne de la banque

Section 02 : le déroulement d'une opération de remise documentaire et de crédit documentaire :

Afin d'éclairer la différence entre le traitement et la réalisation de la remise documentaire et le crédit documentaire, nous allons présenter et illustrer par un cas pratique sur le déroulement d'une opération de crédit documentaire et de remise documentaire, à travers laquelle nous mettrons en évidence la complexité de ses différentes techniques ainsi que les coûts qu'elle engendre.

Il s'agira en particulier de montrer comment se réalise un contrat commercial entre un importateur et un exportateur, l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire et d'un dossier de crédit documentaire et l'apurement de dossier de domiciliation.

1. Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import :

1.1. Présentation du contrat commercial

Il s'agit d'une entreprise résidente dans la ville d'Alger (**SARL AZZ**) spécialisée dans l'industrie immobilière. Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise (**PORTE**) à un fournisseur Italien (**ALBERT EXPORT S.R.L.**).

1.1.1. Présentation des parties contractante :

- **Identification de l'importateur (donneur d'ordre) :**

Il s'agit de l'entreprise algérienne « SARL AZZ » ayant son siège à N°141 CITE MALKI ROUTE LA MADLIN ETAG N°4 BEN AKNOUN, elle est domiciliée à l'AGB Banque agence 0001 Dely Brahim.

- **Identification de l'exportateur (le bénéficiaire):**

C'est l'entreprise « ALBERT EXPORT S.R.L » qui siège à VIA ORSL N°35, 29122 PIACENZA (PC) ITALIA.

1.1.2. Les intervenants du contrat :

- **le donneur d'ordre : ALBERT EXPORT S.R.L**
- **le bénéficiaire : SARL AZZ**
- **la banque présentatrice: AGB BANQUE 0001 DELY BRAHIM**
- **la banque remettante : INTESA SAN PAOLO SPA.**

1.1.3. L'objet du contrat :

Le contrat est signé le **14/02/2017** entre les deux parties, il stipule que :

- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : **21/03/2017** date d'échéance d'embarquement ;
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : **497 580,44 EURO maximum** ;
- La marchandise doit être expédiée au : **port d'Alger** ;
- Les conditions de règlement : **remise documentaire par acceptation d'une traite à 59 jours** ;
- Incoterms : **CFR** ;
- Pays d'origine : **Italie** ;

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

- Une demande d'ouverture du dossier de domiciliation ; (annexe 3)
- Une facture pro-forma ;(annexe 04)
- Un engagement d'importation signé par l'importateur ;(annexe 05)
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal).

Dans le cas où il s'agit de produits périssables ou dangereux, les documents transmis par le client doivent faire l'objet d'une confirmation par message SWIFT (MT499), qui doit être adressée au département des opérations documentaires pour validation.

L'instruction relative au paiement doit préciser le transfert des fonds ne s'effectuera qu'à la réception des documents par la banque, c'est l'objet même de la remise documentaire

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

1.1.4. Attribution d'un numéro de domiciliation

- Après l'accord du chef de service, le banquier procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié.
- Le cachet de domiciliation est composé de :

N° du guichet de domiciliation	Année/ trimestriel	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
00101	2013/1	10	00001	EURO

Figure N°09 : cachet de domiciliation

Source : AGB Banque

1.1.5. L'ouverture d'une fiche de contrôle

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

1.1.6. Constitution de la commission de domiciliation

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

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

• **Tableau N° 06 : Constitution de la commission de domiciliation cas REMDOC :**

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	1 500,00 da
Taxe 17%	225,00 da
Total commission domiciliation (TTC)	1 725,00 da

Source : donnée d'AGB Banque

En fin, Le compte client sera débité de 1 725,00 da, lors de sa domiciliation auprès de la banque.

1.2. Le déroulement d'une remise documentaire

La réalisation d'une opération d'importation par une remise documentaire nécessite le passage par plusieurs étapes :

1.2.1. La constitution du dossier d'une remise documentaire

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

a). pour le client :

Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une remise documentaire, il faut que la commande de la marchandise qu'il va importée corresponde à son domaine d'activité.

- Un engagement de non revente en état de la marchandise. (annexe 05)

b). Pour le banquier

Le banquier devra examiner les documents avec grande attention pour confirmer que la marchandise importé rentre dans la production de cette entreprise.

Etablir une chemise remise documentaire « ET12 » sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

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

1.2.2. Les documents exigés par le client

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

- Une traite (lettre de change) ;
- Jeu complet de connaissance (annexe 06) ;
- Facture commerciale (annexe 07) ;
- Note de poids (annexe 08);
- Liste de colisage (annexe 09) ;
- Certificat d'origine.

1.2.3. La réalisation d'une remise documentaire

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat. Entre temps, il a envoyé les documents exigés muni d'un bordereau bancaire (annexe10) pour l'identifier, par un courrier DHL à l'AGB Banque.

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

- Etablissement d'un accusé de réception ;
- Vérification de la conformité des documents ;
- Domiciliation de la facture définitive ;
- Transmission des documents à l'importateur.

NB : le courrier DHL est utilisé pour que l'importateur prenne possession des documents le plus vite possible.

Après possession des documents, et leur vérification par l'importateur (SARL AZZ), ce dernier procède à la signature de la traite exigé dans le contrat, pour enfin effectuer le dédouanement de la marchandise.

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

Tableau N° 07 : la comptabilisation de la commission de transfert

Désignation	Montant
Commission de transfert (2.5/1000)	129 296,15 da
Frais de SWIFT (fixe)	250,00 da
Commission acceptation (fixe)	1 000,00 da
Taxes	22 192,8455 da
Total commissions	= 152 738,9955da

Source : réalisé par nous même à partir des données de la BNA.

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de 497 580,44 euro contre une valeur en dinars au cours de 103,9399 DA/euro, soit 51 718 461, 1755 DA.

La banque a débité le compte client de la somme 51 718 461, 1755 da en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 152 738,9955 da.

La valeur débitée total est de 51 871 200,17 da.¹⁰

1.2.4. L'apurement du dossier de domiciliation

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

- la facture définitive
- le document douanier (D10)
- la « formule 4 » (annexe 11).

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

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

1.3. Règlement de la remise documentaire :

A l'arrivée de la date d'échéance, la banque informe son client et l'invite à venir pour procéder au règlement ; à ce niveau deux cas sont possible :

a- le client ordonne le règlement à sa banque :

Il envoie une lettre d'autorisation de débit à la banque, celle-ci procède au règlement en débitant le montant convenu, le transfert du montant à la banque du fournisseur est régi par un **MSG SWIFT MT 202**.

b- le client refuse de payer :

Si le client refuse de payer, l'AGB Banque informe la banque du fournisseur par **MSG SWIFT 499** et attend ses instructions.

1.4. Récapitulatif du déroulement de la remise documentaire

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'une remise documentaire import entre l'importateur (SARL AZZ) et l'exportateur (ALBERT EXPORT S.R.L).

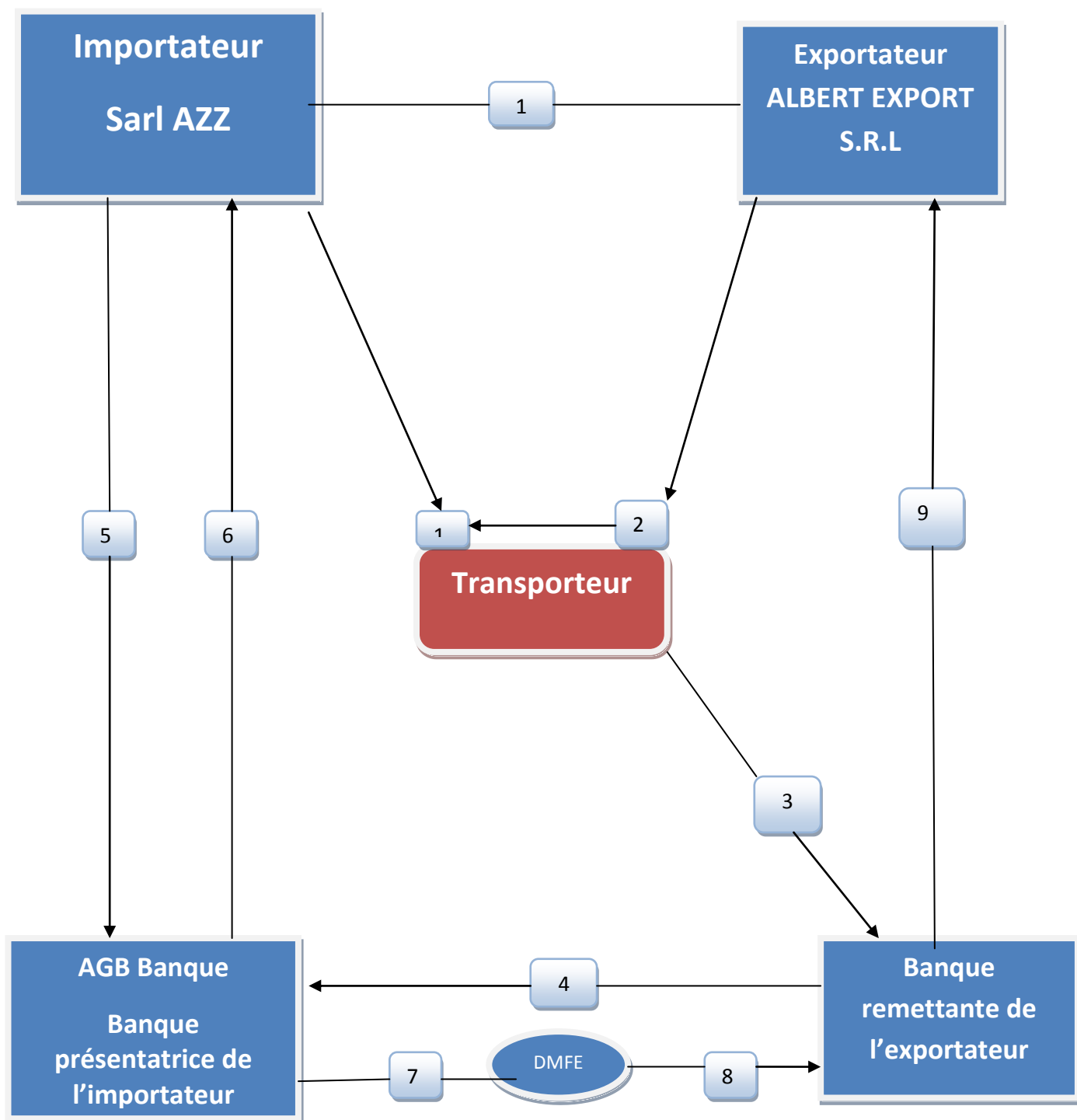


Figure N°10 : Schéma récapitulatif du déroulement de la remise documentaire

Réalisé par nous même à partir des données de l'AGB Banque

Explication du Schéma :

1. L'exportateur (**ALBERT EXPORT S.R.L**) et l'importateur (**SARL AZZ**) concluent un contrat commercial d'achat d'une marchandise (**Porte**) d'une valeur de **497 580,44 euro**, dans lequel ils prévoient la remise documentaire comme technique de paiement ;
2. L'exportateur (**ALBERT EXPORT S.R.L**) expédie la marchandise vers le pays de l'importateur (**SARL AZZ**) et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (**AGB Banque**). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;
3. les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur (**ALBERT EXPORT S.R.L**) ;
4. la banque remettante (**INTESA SAN PAOLO SPA**) transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice (**AGB**) ;
5. L'importateur (**SARL AZZ**) se domicilié auprès de la banque **AGB** ;
6. la banque présentatrice (**AGB**) remet les documents à l'importateur (**SARL AZZ**). Contre paiement ou acceptation ;
7. La banque présentatrice (**AGB Banque**) donne l'ordre à la DMFE de payé l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque **INTESA SAN PAOLO SPA**;
8. La DMFE procède au règlement de la banque **INTESA SAN PAOLO SPA**;
9. la banque remettante (**INTESA SAN PAOLO SPA**) informe l'exportateur (**ALBERT EXPORT S.R.L**) que le paiement a été effectuer en sa faveur ;
10. L'importateur (**SARL AZZ**) Présente les documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.

2. Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import :

Après la description du déroulement d'une opération du REMDOC, il est utile de comparer celle-ci avec celle d'une opération de crédit documentaire et ce pour mettre en évidence les éléments de comparaison entre les deux types de financement et pouvoir comprendre et expliquer les comportements des entreprises en matière de choix du type de financement qui lui est approprié.

2.1. Présentation du contrat :

Notre cas d'étude concerne la même entreprise citée dans le cas du REMDOC. Pour rappel, elle est spécialisée dans l'industrie immobilière. Elle a signé un contrat d'achat d'une marchandise (PORTE). Cet achat est effectué auprès du même fournisseur à savoir l'italien **ALBERT EXPORT S.R.L.** Le contrat a été signé entre les deux parties le 24/12/2017. Il stipule que :

2.1.1. Présentation des parties contractante :

- **Identification de l'importateur (donneur d'ordre) :**

Il s'agit de l'entreprise algérienne « SARL AZZ » ayant son siège à N°141 CITE MALKI ROUTE LA MADLIN ETAG N°4 BEN AKNOUN, elle est domiciliée à l'AGB Banque agence 0001 Dely Brahim.

- **Identification de l'exportateur (le bénéficiaire):**

C'est l'entreprise « ALBERT EXPORT S.R.L » qui siège à VIA ORSL N°35 , 29122 PIACENZA (PC) ITALIA

- **Les intervenants du contrat :**

- **le donneur d'ordre : SARL AZZ**
- **le bénéficiaire : ALBERT EXPORT S.R.L**
- **la banque émettrice : AGB BANQUE 0001 DELY BRAHIM**
- **la banque nificatrice : INTESA SAN PAOLO SPA**

Le contrat est signé le **14/02/2017** entre les deux parties, il stipule que :

- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le : **21/03/2017** date d'échéance d'embarquement.
- Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : **1 427 528,76 USD maximum**
- La marchandise doit être expédiée au : **port d'Alger**.
- Les conditions de règlement : **paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue.**
- Incoterms : **CFR.**

2.2. La mise en place du Credoc :

2.2.1. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de l'AGB Banque :

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (annexe 12).
- Une facture pro-forma (annexe 13).
- Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destinés à la production et les services).
- La carte NIF (numéro d'identification fiscal exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce).
- une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation (annexe 14).

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payé une taxe de 10 000,00 da. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état.

Au niveau de l'agence, l'agent chargé de l'étude procède à la vérification de la conformité des documents, c'est-à-dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

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

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

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

Le cachet de domiciliation est composé de :

N° du guichet de domiciliation	Année/trimestre	Nature de l'opération	N° d'ordre chronologique	Codification de la devise
060101	2013/1	10	00019	USD

Figure N° 11 : cachet de domiciliation cas CREDOC

Source : AGB Banque

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

L'agent classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.D.I (annexe 15), qui est conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle. Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

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

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

2.2.4. La constitution de la commission de domiciliation :

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

Tableau N° 08 : La constitution de la commission de domiciliation cas CREDOC

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	1 500,00 da
Taxe 17%	225,00 da
Total commission domiciliation (TTC)	1 725,00 da

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

En fin, Le compte client sera débité de 1725,00 da lors de sa domiciliation auprès de la BNA.

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.

2.2.5. L'ouverture du crédit documentaire import :

L'ouverture du CREDOC est effectuée par AGB Banque sur demande de son client (SARL AZZ). Au terme du contrat entre le client et son fournisseur (ALBERT EXPORT S.R.L), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture consiste :

❖ Pour l'importateur :

L'importateur (SARL AZZ) afin d'ouvrir le CREDOC en faveur de son fournisseur (ALBERT EXPORT S.R.L), a présenté à la banque AGB les documents suivants :

- Une facture pro-forma domiciliée (annexe 16).
 - La carte NIF (numéro d'identification fiscal).
 - Il a rempli aussi une demande d'ouverture du Credoc import (annexe 17), Ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client (donneur d'ordre) comme suit :
1. Nom/raison sociale de l'importateur (donneur d'ordre) : SARL AZZ
 2. Le nom et l'adresse de la banque émettrice : AGB Banque dely brahim
 3. Mode de règlement : Credoc irrévocable et confirmé payable à vue.
 4. La validité de Credoc : 05/04/2017
 5. Montant de l'opération en lettre et en chiffre : 1 428 000,00 USD, un million quatre cent vingt-huit mille dollars (USD).
 6. Le nom de bénéficiaire : ALBERT EXPORT S.R.L.
 7. Le nom et l'adresse de la banque de notificatrice : INTESA SAN PAOLO SPA.
 8. Incoterms : CFR
 9. Les documents exigés de fournisseur sont :
 - Facture commercial en 04 exemplaires.
 - Jeu complet de connaissance « clean on board » établi à l'ordre de l'AGB (annexe18).
 - Photocopie certificat de conformité (annexe 19)
 - Photocopie Certificat d'origine (annexe 20)
 - Photocopie Certificat de non radio activité
 - Photocopie Certificat de quantité
 - Photocopie EUR 1
 - Photocopie liste de colisage.
 - Photocopie note de poids ;
 - Une attestation du bénéficiaire certifiant avoir remis un pli cartable a la SARL SA (originaux documents requis).
 10. Frais et commission nés à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire
 11. La nature de marchandise : PORTE.

12. La date d'embarquement : le 15/03/2017.

13. Le transbordement : interdit.

14. Le port d'arrivé : port D'ALGER

15. Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

Dans sa demande d'ouverture de crédit documentaire, le client a demandé à sa banque un pli cartable, ce dernier est un simple cartable qui contient des documents tels que (la facture d'origine, le connaissement, le certificat d'origine...) et permettant le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire. Le pli cartable est remis par le capitaine de bord au client. ¹

❖ Pour le banquier :

L'ouverture du crédit documentaire consiste à :

1. 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.

2. 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 :

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

4. L'établissement d'une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur cette chemise sera rapporté l'essentiel du crédit documentaire.

5. Mettre le cachet « engagement » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture.

¹ NB : Le formulaire est rempli en six exemplaire, les trois premiers sont destinés à la direction des opérations documentaire (DOD), le 4ème et 5ème à la banque et le 6ème est remis au client.

NB : L'accord de pli cartable reste à l'appréciation de la banque.

2.2.6. La Procédure de comptabilisation

Pour constater le blocage de la provision margé (PERG) à 100 % du montant qui est de 1 427 528,76 USD. Contre-valeur en dinars au cours de (78,5875) USD/DA soit

112 185 916,43 da. Débit : compte courant client 112 185 916,43 *100 % = 112 185 916,43 da
Crédit : PREG (provision reçue en garantie) = 112 185 916,43 da.

L'imprimé « OD7 » est prévu pour la passation des écritures des frais d'ouverture et toutes les commissions et taxes (annexe20)¹.

Le compte client (SARL AZZ) sera débité comme suit :

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

Compte courant client (112 185 916,43 da*(6.25/1000))= 694 101,71 da. Donc la commission d'engagement est de 694 101,71 da.

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	3 000,00 da
Les commissions d'engagement	694 101,71 da
Frais SWIFT (fixe)	2 000,00 da
Total Hors Taxe	699 101,71 da
Taxes (17%)	118 747,29 da
Total des commissions (TTC)	817 949, 00 da

Tableau N°09 : la comptabilisation de la commission transfert cas CREDOC

Source : réalisé à partir des données de la BNA

¹ NB : Le client dégage la BNA le risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

En fin, La banque a débité le compte client de la somme 112 185 916,43 da en plus des commissions cité dans le tableau ci-dessous en valeurs de 817 949, 00 da.

La valeur débitée total est de 113 003 865,43 da. 2.3.2.2. Emission du crédit documentaire

La banque AGB transmet par l'intermédiaire de la DOD (direction des opérations documentaire) un SWIFT (MT 700) (annexe 10) pour notifier à la banque confirmatrice (INTESA SAN PAOLO SPA) l'ouverture d'un CREDOC en faveur de son client (AES.R.L) Cette émission est réalisée de la façon suivante :

1. Le banquier établi 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.
2. 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.

2.2.7. 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 (PORTE). Lorsque la marchandise est parvenue au port de Bejaia, le client à récupérer le pli cartable qui lui été délivré par le capitaine de bord et il s'est présenté à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement (à son nom) afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise, et fait parvenir un exemplaire banque à la AGB dely brahim..

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. ⁵

Les documents étaient conformes, la banqueAGB 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 AGB une copier SWIFT envoyée au correspondant et une « formule 4 » qui est avis de débit (annexe 8).

2.2.8. L'apurement du dossier de domiciliation :

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

La facture définitive ;

Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée (annexe 9) 9 La « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué.

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.

2.3. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur (SARL AZZ) et l'exportateur (ALBERT EXPORT S.R.L).

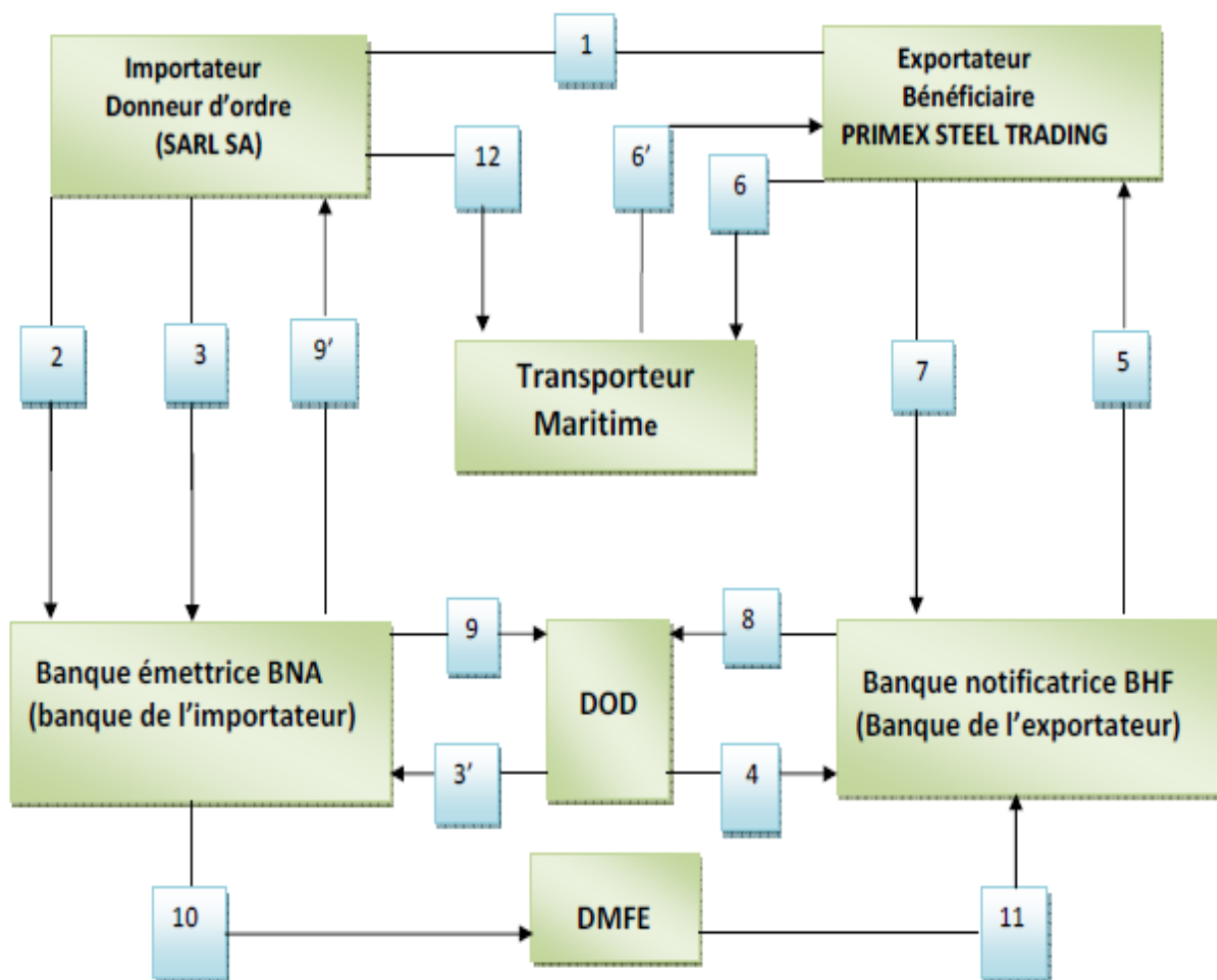


Figure N° 12 : Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire

Explication du schéma

1. L'importateur (SARL AZZ) et le vendeur (AES.R .L) concluent un contrat d'achat d'une marchandise (PORTE) d'une valeur de **1 427 528,76 USD**, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.
2. L'importateur (SARL SA) se domicilié auprès de la banque BNA 356.
3. l'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque BNA (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (PST) sur la base d'un ensemble d'instructions précises.
- 3'. La banque émettrice (BNA) donne l'ordre à la DOD d'ouvrir le crédit documentaire en faveur du vendeur (PST).
4. 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 BHF (Banque d'exportateur).
5. La banque notificatrice BHF informe son client (PST) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur.
6. Le vendeur (PST) expédie la marchandise selon l'incoterm CFR
- 6'. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (PST) le connaissement.
7. Le vendeur (PST) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice BHF.
8. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice BHF vérifie leur conformité Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque BHF les transmet à la DOD.
9. La DOD vérifie à son tour les documents reçus, et les transmet à la banque émettrice (BNA).

10. La banque émettrice (AGB) 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 (SARL AZZ) ;

11. L'AGB donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur (AES.R.L) ;

12. DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque (INTESA SAIN PAOLO SPA) ;

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

2.4. Les risques liés à l'opération du crédit documentaire :

Parmi les risques que les différents intervenants (importateur, exportateur, banque émettrice, banque notificatrice) peuvent rencontrer dans le déroulement d'une opération de crédit documentaire nous citons :

La banque du vendeur «INTESA SAIN PAOLO SPA », comme dans notre cas, c'est le crédit documentaire irrévocable et confirmé, elle engage directement sa responsabilité financièrement, elle devra payer son client « ALBERT EXPORT S.R.L» dès quelle reçoit les documents conformes par ce dernier, donc elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice « AGB »,

En se qu'il concerne la banque émettrice, l' « AGB» couvre le risque d'insolvabilité de son client lors qu'elle s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client.

Pour l'acheteur « SARL AZZ», le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.¹

Le risque que peut supporter l'exportateur est le risque de non paiement, qui résulte de l'insolvabilité de la banque émettrice ou notificatrice, ou dans le cas où l'importateur n'accomplit pas son engagement de paiement.

¹ L'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

Section 03 : Résultats comparatifs entre le crédit documentaire et la remise documentaire :

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

1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC

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

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans le tableau suivant :

Tableau N° 10 : comparaison entre le CREDOC et la REMDOC

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

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

	1.4. carte NIF		
2. pour l'ouverture du Credoc	2.1. une facture pro forma Domiciliée. 2.2. la carte NIF 2.3. la demande d'ouverture de Credoc	néant	Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.
	2.4. blocage de PREG		
	100% (dans notre cas)		
		3.1. Idem	
3. Les documents Exigés du fournisseur	3.1. Facture commerciale 3.2. certificat d'origine 3.3. certificat de conformité	3.2. idem 3.3. idem 3.4. idem	Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule
	3.4. connaissance	3.5. idem	différence :
	3.5. autres documents		Dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur).

			Dans une remdoc le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encoure aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.
Les commissions	1. Commission de	1. commission de	Le Credoc coûte plus cher que la
	domiciliation 1500 DA	domiciliation 1500	remise, car cela est dû à la
	(fixe).	DA (fixe).	panoplie de commissions du
	2. commission d'ouverture 3000 DA (fixe)	2. commission de transfert	CREDOC.
3. commission d'engagement 6,25%o	2,5%0 « pour mille). 4. frais SWIFT		
	« pour mille »le Credoc est provisionné à 100%.	250,00da	

	4. commission de règlement 1,5%0 pour mille ».		
	5 .frais SWIFT 2000,00 da		

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

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

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

2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire :

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

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

Soit le prix de la marchandise est de : 1 000 000,00 Euro, le cours de change est fixé

À 105,00 Euro/Da.

Donc, la valeur de la marchandise en dinars est de $1\,000\,000,00 * 105,00 =$

105 000 000,00 Da.

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

Tableau N°11 : comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC

	Remise Documentaire	Crédit Documentaire
Montant	105 000 000,00 da	105 000 000,00 da
Commission de domiciliation (fixe)	1 500,00 da	1 500,00 da
Commission d'ouverture (fixe)	/	3 000,00 da
Commission d'engagement (fixe / 6.25%0)	/	$(105\ 000\ 000 * 6.25\%0) = 656\ 250\ da$
Commission de règlement (fixe/ 1.5%0)	/	$(105\ 000\ 000,00 * 1.5\%0) = 157\ 500,00\ da$
Commissions de transfert (2.5%0)	$(105\ 000\ 000,00 * 2.5\%0) = 262\ 500,00\ da$	/
Frais SWIFT (fixe)	250,00 da	2 000,00 da
Commission d'acceptation (fixe)	1 000,00 da	/
Total commissions Hors-taxe	265 250,00 da	820 250,00 da
Taxe 17 %	45 092,50 da	139 442,5 da
Total	310 342,50 da	959 692,5 da

Source : simulation par nous même

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

3. Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc et Credoc :

Ce tableau comparatif nous permet de situer le rôle des différents intervenants dans la procédure du crédit documentaire et de la remise documentaire, ainsi que les risques qui en découlent de ces deux modes de financement.

Tableau N° 12 : Comparaison des différents intervenants et composants

Intervenants et composants	Remise documentaire	crédit documentaire
Exportateur (AES.R.L)	Donneur d'ordre	Bénéficiaire
Importateur (SARL AZZ)	Bénéficiaire de la remise	Donneur d'ordre
Banque de l'exportateur (INTESA SAN PAOLO SPA)	Banque remettante	Banque notificatrice ou confirmatrice
Banque de l'importateur (AGB)	Banque présentatrice	Banque émettrice
Rôle des banquiers	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement	Banque notificatrice (confirmante) :

	Consiste à transmettre les documents	engagement irrévocable de paiement
Valeur des documents	documents à l'appréciation de l'importateur	Contrôle de la conformité des documents aux conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur
Couverture du risque de change (SARL AZZ)	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
Couverture du risque de non-paiement (AES.R.L)	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou confirmé

Source : réalisé par nos même d'après les données de l'AGB A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

- L'exportateur (AES.R.L) est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le CREDOC. alors que l'importateur (SARL AZZ) est un bénéficiaire dans la remise documentaire et donneur d'ordre dans le CREDOC.

Pour le CREDOC, la banque de l'exportateur (INTESA SAN PAOLO SPA) est la banque notificatrice, et la banque de l'importateur (AGB) est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur (INTESA SAN PAOLO SPA) est la banque remettante, et la banque de l'importateur (AGB) est la banque présentatrice.

Le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite à transmettre les documents mais ne donne pas d'engagement de paiement. Tandis que dans le CREDOC la banque s'engage à payer.

- La valeur des documents reste à l'appréciation de l'importateur dans la REMDOC, alors que dans le CREDOC la banque contrôle la conformité des documents aux conditions et aux termes du crédit.
- Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas.
- La Couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur (AES.R.L) dans le cas de REMDOC, En revanche une Protection bonne à excellente dans le CREDOC.

4. Synthèse des résultats comparatifs :

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

Tableau N°13 : Synthèse des résultats comparatifs

Type de financement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative	Coût	Acceptabilité par le client
CREDOC	Très sûr	Très lourde	Elevé	Mauvaise
REMDOC	moins sûr	Légère	Faible	Bonne

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

Ce tableau ci-dessous résume en détaille la différence entre le CREDOC et la REMDOC, d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur, ensuite la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du

Temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

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

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

5. Les avantages et les inconvénients des deux modalités

Il existe plusieurs avantages et inconvénients qui découlent de La remise documentaire et du crédit documentaire.

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au CREDOC, qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué.

La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis que la domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivé des documents définitifs.

- Le Credoc est ouvert à l'initiative du vendeur.
- Le CREDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commission.
- Les CREDOC exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOD, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste.
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques.
- La remise documentaire est plus souple que le Credoc.
- Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue (PREG) la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de Credoc.

Recommandation

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

- ✓ Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque.
- ✓ Créer un poste qui s'occupe de la réception et l'orientation des clients, pour ne pas perturber les employés lors du travail
- ✓ Établir des brochures gratuites pour mieux informer ses clients.et ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients.
- ✓ Avoir recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques.
- ✓ Assouplir les procédures internes.
- ✓ Suivre en permanence le traitement des réclamations.
- ✓ Ouvrir au client la possibilité d'utiliser tous les INCOTERMS.
- ✓ L'allégement des dossier en particulier les dossier du CREDOC.

Conclusion du chapitre :

Malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, cette technique concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

En Algérie, c'est une pratique bien établie comme l'a démontrée la première étude de cas. L'importateur doit choisir judicieusement les documents qu'il compte solliciter dans son crédit documentaire. L'exportateur lui, veillera à ce que les termes et conditions du crédit documentaire qu'il a reçu soient strictement conformes aux clauses du contrat signé avec l'importateur.

L'évolution du financement par crédit documentaire a révélé des forces en matière de procédures, de maîtrise et de bonne fin pour les contractants et aussi des faiblesses, liées au type de crédit documentaire utilisé et au coût élevé de ce type de financement ainsi la lourdeur administrative qui en découle.

Par ailleurs, La remise documentaire est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques. Le banquier devra alors se prémunir au maximum en engageant sa responsabilité.

En outre, la pratique commerciale nous montre que toutes ces techniques sont utilisées, bien que le choix de la technique à utiliser dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Enfin, le court séjour durant lequel nous avons effectué cette étude, pourrait en biaiser certains points, du fait que certains aspects aient pu échapper à notre connaissance, en vertu de la grande confidentialité dont ont fait preuve certains de nos interlocuteurs.

Conclusion générale

Conclusion générale :

Nous avons essayé dans le présent mémoire de Master de répondre à la question suivante :

Quelles sont les techniques de paiement les mieux adaptées dans une opération d'importation ou exportation et quelles sont les différents risques parcourus dans le commerce extérieur ?

La revue de la littérature que nous avons présentée avait comme objectif d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en analysant le crédit documentaire ainsi que la remise documentaire comme techniques de paiement à l'international.

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 les conditions. C'est à partir de ce point qu'apparaît la nécessité d'outils d'aide pour gérer les relations commerciales internationales qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire qui présente la technique la plus sécurisée.

La remise documentaire ne couvre pas les risques sur acheteur (non-paiement) et sur la marchandise (risque sur qualité de la marchandise), ces deux risques sont suffisamment couverts en cas de réalisation de paiement par crédit documentaire.

Dans notre étude théorique nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur ainsi les documents utilisés ainsi que la domiciliation bancaire. Ainsi, nous avons mis l'accent sur l'analyse du crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de paiement. Nous nous sommes arrivés aux résultats suivants:

- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante.
- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale des deux parties contractantes.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

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

- Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur. **Confirmée**

- L'évolution du commerce international augmente l'amplification des risques de non paiement des importateurs et exportateurs. **Infirmée**

- La procédure du crédit documentaire est plus complexe par rapport à la remise documentaire. **Confirmée**

Dans l'illustration de l'exemple pratique au niveau d'AGB Banque, nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables à la fois pour l'importateur et l'exportateur.

En guise de recommandations, il est vivement conseillé aux opérateurs

- D'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats.
- De solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple.
- De bien connaître les règles et usages applicables au commerce international avant d'effectuer n'importe quelle opération.

- De choisir la technique de paiement adéquate à chaque opération d'importation ou exportation

Cette coopération étroite avec les banques, doit se traduire, sans aucun doute, par un choix judicieux des paiements et une possibilité de financement la plus avantageuse à l'acheteur.

Bibliographie

Ouvrage :

- BEN HALIMA « pratique de technique bancaire », édition DALHAB Alger 1977
- BENAMMAR. J-M. "Techniques du commerce international", Ed. TECHNIPLUS, France, 2006
- BERNET (Rolande) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008.
- Désiré Loth, L'Essentiel des techniques du commerce international, Éditions Publibook, 2009
- DAHOUANI OUTMAN « relation banque entreprise dans le contexte de l'autonomie »1966
- Dominick Salvatore, Économie internationale 9eme édition, 2007
- GARSUAUT (P) et PRIAMI (S) : les opèrerons bancaires à l'international, édition CFPB, paris, 2001.
- Gérard Rouyer et Alain Choinel, « La banque et l'Entreprise : Techniques actuelles de Financement», 1 ère Edition, REVUE BANQUE, Paris, 2000
- Guide du commerce extérieur, édition attijariwafa Bank, 2010.
- H.Benissad, La reforme économique, édition OPU, 1991
- J.Paveau-F.Duphil, Exporter : Pratique du commerce international, édition Foucher, Malakoff 2014.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : commerce internationale, 3^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2010.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations Import-export, DUNOD, paris, 2008.
- LEGRAND.H.MARTINI, Management des opérations de commerce international, DUNOD, Paris, 2002.
- MADELEINE NYUGEN, Importer, 2eme édition Foucher, paris, 2005

- MANNAI (S) et SIMON (Y) : Technique Financière International, 7^{ème} édition ECONOMICA, paris, 2001.
- Nicole Ferry –Maccario,ed, Gestion juridique de l 'entreprise, édition Pearson éducation France , 2006
- OULOUNIS (Samia) : Gestion financière internationale, office des publications universitaires, Alger, 2005.
- PASCO (Corine) : Commerce International 6^{ème} édition DUNOD, paris, 2006.
- Philippe Garsuault, Stéphane Priami, « Les opérations bancaires à l'International», édition Economica, paris 2003
- PRISSERT (P), GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : Les opérations bancaires avec l'étranger, La revue banque éditeur, paris, 1995.
- SIMON (Y) et LAUTIER (D) : finance internationale, 9^{ème} édition, ECONOMICA, paris, 2005.

Séminaire rapport et étude :

- Abdelmajid Ammar : «Les sécurités de paiements dans le commerce mondial: l'exemple des crédits documentaires », Centre Universitaire de Publication (CUP) ,2000
- JURIS MARK , financement du commerce extérieur du 26 avril 2006 Alger .

Mémoires et thèses :

- BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire, mémoire de licence, INC, Alger, 2007.
- BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003.
- Moussa LAHLOU, Le crédit documentaire instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international.mémoire licence 2012

- MOKHTARI Mohamed, La mise en place du fonction de crédit documentaire au sein de la CNEP: mémoire de fin d'étude pour l'obtention du diplôme de post-graduation spécialisée en banque, ESC, juin 2000

Textes et lois :

- Code civile algérien, 2007.
- Convention de Varsovie du 12.10.1929.
- Règlement banque d'Algérie, article 2 n° 91/12 du 14/08/1991
- Règlement B.A, article 18 n° 91/12 du 14/08/1991 relatifs à la domiciliation des importations.
- Règlement BA, article 23 n° 91-13 du 14/08/91
- Règles et usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire, RUU 600, the world business organisation, révision 2007.
- RUU relatives aux encaissements, Article 2 .Publication CCI n° 522.Paris .Révision de 2007.

Sites internet :

- www.carf.com/.
- www.economie.trader-finance.fr/importation/
- www.eur-export.com/
- www.iccwbo.org/about-icc/
- www.lemonde.fr/
- www.suddefrance-developpement.com
- www.trader-finance.fr/lexique-finance
- www.memoireonline.com/

Résumé :

Les banques jouent un rôle essentiel dans les transactions internationales, et spécialement pour toutes les prestations monétaires qu'elles impliquent. Ces opérations sont des paiements, pour lesquels les banques réaliseront des transferts de fonds, de devises, des changes, et couvriront éventuellement les risques de ces changes. Ce sont aussi et surtout des crédits qu'ils soient consentis en dinars, ou en devises, à des exportateurs ou à des importateurs, à court, moyen ou long terme, qu'ils soient liés à des opérations commerciales ou qu'ils réalisent des financements internationaux indépendants. Ce seront en fin les différents moyens et techniques que les banques consentent pour ces paiements.

Mots clés : Banque, transactions internationales, opérations, paiement, transfert des fonds, devises, exportateur, importateur, court terme, moyen et long terme, moyens et techniques de paiement.

Abstract:

Banks play an important rôle in international transactions specially in monetary benefits which they involve, this bank's payment operations use money transfer, foreign exchange and the possibility of covering change's risks. They also extend credits to exporters or importers, for short, medium and long terms, which is related to commercial operations or to make independent international trading.

In the end, this will be insured by the different means and techniques that banks grant for those payments.

Keywords : Bank, international transactions, payment, monetary benefits, money transfer, foreign exchange, credits, exporter, importer, short term, medium and long term, means and techniques of payment.

Annexe

Liste des annexes :

numéro	titre
01	Exemple message SWIFT MT 700 (ouverture d'un crédit documentaire)
02	Exemple message SWIFT MT 707 (modification d'un crédit documentaire)
03	Demande de domiciliation cas REDOC
04	Facture pro forma cas REMDOC
05	Engagement de non revente en état de la marchandise
06	Connaissance de transport BL
07	Facture commercial
08	Note de poids
09	Liste de colisage
10	Bordereau bancaire de la remise documentaire
11	Formule 04
12	Demande de domiciliation
13	Facture pro-forma
14	Attestation de la taxe de domiciliation bancaire
15	Fiche de contrôle FDI
16	Facture pro-forma
17	Demande d'ouverture de crédit documentaire
18	Connaissance maritime BL
19	Certificat de conformité
20	Certificat d'origine

Annexe 01 :

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Instance Search - Detailed Report
Operator: ALIANE
Alliance Server Instance: SWIFT1 -PRODUCTION-
Date - Time: 2017/05/22 10:51:56

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Possible Duplicate Delivery

Network: SWIFT
Session Holder: AGUBDZALAXXF
Session: 4016
Sequence: 606793
Delivery Status: Network Ack

Instance Type and Transmission

Original
Priority/Delivery : Normal

Message Header

Swift Input: FIN 700 Emission d'un credit docum
Sender : AGUBDZALXXX
GULF BANK ALGERIA
ALGIERS DZ
Receiver : CCFRFRPPXXX
HSBC FRANCE (FORMERLY HSBC CCF)
PARIS FR
MUR : KACED

Message Text

F27: Séquence des totaux
Number: Numéro: 1/
Total: 1
F40A: Forme de crédit documentaire
IRREVOCABLE
F20: Numéro du crédit documentaire
[REDACTED]
F31C: Date d'émission
161025 2016 Oct 25
F40E: Règles d'application
ApplicableRules: Règles applicables: UCP LATEST VERSION
F31D: Date et lieu de l'expiration
Date: 170122 2017 Jan 22
Place: Lieu: FRANCE
F51A: Banque demanderesse - Identifiant de partie - Code d'identifiant
IdentifiantCode: Code d'identifiant:
AGUBDZAL GULF BANK ALGERIA
ALGIERS DZ
F50: Partie demanderesse
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
F59: Bénéficiaire
Account: Compte:
[REDACTED]
NameAndAddress: Nom et adresse:
[REDACTED]

Annexe 01 :

[REDACTED]

F32B: Code devise et montant
Currency: Devise: EUR EURO
Amount: Montant: 77637,00 #77.637,00#

F39B: Crédit maximum
NOT EXCEEDING

F41A: Disponible chez/via - Code d'identifiant - Code
IdentifiantCode: Code d'identifiant:
CCFRFRPPXXX
HSBC FRANCE (FORMERLY HSBC CCF)
PARIS FR
Code: BY PAYMENT

F43P: Envois partiels
INTERDITS

F43T: Transbordement
AUTORISES SOUS LE MEME LTA

F44E: Port de chargement/Aéroport départ
AEROPORT DE FRANCE

F44F: Port de déchargement/A rprt de dest
AEROPORT DALGER

F44C: Date ultime d'envoi
170101 2017 Jan 01

F45A: Desc biens et/ou prestations
+MATERIEL DE LABORATOIRE
.
+TERMES DU CONTRACT : CPT AEROPORT DALGER
.
(MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE)

F46A: Documents requis
+ORIGINAL LETTRE DE TRANSPORT AERIEN ETABLIE LADRESSE DE
GULF BANK ALGERIA NOTIFIE LORDONNATEUR STIPULANT FRET PAYE
PORTANT LE NUMERO D IDENTIFICATION FISCAL NIF: [REDACTED]
+ 05 ORIGINAL FACTURE COMMERCIALE SIGNEE INDIQUANT LA NATURE DES
MARCHANDISES ET PORTANT LA MENTION MARCHANDISES CONFORMES A LA
FACTURE PROFORMA No 8985 DATE 24/10/2016
3) ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE DUMENT VISE ET SIGNE PAR LA
CHAMBRE DE COMMERCE
4) ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE

F47A: Autres conditions
+ASSURANCE COUVERTE PAR LORDONNATEUR
+TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT INDIQUER LE NUMERO DU CREDIT.
+PAIEMENT SOUS RESERVE INTERDIT SANS NOTRE ACCORD .
+POUR TOUTE UTILISATION NON CONFORME NOUS DEDUISON NOUS FRAIS
.
+DOCUMENTS DOIT ETRE PRESENTE EN FRANCAIS ET/OU ANGLAIS
.
+LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE TRANSMIS EN UN SEUL LOT PAR COURRIER
DHL A LADRESSE SUIVANTE :
.
001 DELY BRAHIM : GULF BANK ALGERIA
HAOUCHE KAOUCHE ROUTE DE CHERAGA ,DELY IBRAHIM ALGIERS - ALGERIA
+LES DOCUMENTS PRESENTANT DES ANOMALIES DOIVENT ETRE TRANSMIS
POUR APPROBATION A NOTRE ADRESSE CITEE AU CHAMP 47A AVEC MT750 A
AGUBDZAL
+POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENT TRANSMIS A NOTRE ADRESSE CITEE
NOUS AVISANT DE VOTRE ENVOI PRECISANT LE NUMERO AU
CHAMP 47A, VOUS SEREZ TENUS DE NOUS TRANSMETTRE UN MESSAGE SWIFT
DU COURRIER EXPRESS.
+LES DOCUMENTS PRESENTES APRES EXPIRATION DU CREDIT DOIVENT ETRE
TRANSMIS SOUS BASE D'ENCAISSEMENT A NOTRE ADRESSE MENTIONNEE AU
CHAMP 47A.
+VOTRE MT730 DOIT INDIQUER LA DATE DE NOTIFICATION DE LA L/C AU
BENEFICIAIRE ET LA BANQUE INTERMEDIAIRE.

F71B: Frais
EN DEHORS DE L'ALGERIE TOUS LES
FRAIS ET COMMISSIONS SONT A LA
CHARGE DU BENEFICIAIRE.

F49: Instructions de confirmation
CONFIRM

Annexe 01 :

Page 3 sur 3

F78: Instruc banque de pmt, acc, négo
NOUS VOUS CREDITERONS VALEUR 10 JOURS OUVRABLES A COMPTE DE LA
DATE DE VOTRE MSG SWIFT MT754 A NOTRE ADRESSE CERTIFIANT QUE LES
DOCUMENTS PRESENTES ONT ETE RECONNUS STRICTEMENT CONFORMES AUX
TERMES ET CONDITIONS DU CREDIT.
F72: Info émetteur - destinataire
PRIERE AVISER URGENT BENEFICIAIRE
ET NOUS ACCUSER RECEPTION

CE CREDIT EST SOUMIS A UCP 600
VERSION 2007

End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report

Annexe 02 :

Page 1 sur 1

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Instance Search - Detailed Report
Operator: ALIANE
Alliance Server Instance: SWIFT1 -PRODUCTION-
Date - Time: 2017/05/22 10:52:29

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Possible Duplicate Delivery

Network: SWIFT
Session Holder: AGUBDZALXXXF
Session: 4029
Sequence: 609689
Delivery Status: Network Ack

Instance Type and Transmission

Original
Priority/Delivery : Normal

Message Header

Swift Input: FIN 707 Modif d'un credit docum
Sender : AGUBDZALXXX
GULF BANK ALGERIA
ALGIERS DZ
Receiver : CCFRFRPPXXX
HSBC FRANCE (FORMERLY HSBC CCF)
PARIS FR
MUR : ALIANE

Message Text

F20: Référence de l'émetteur
001CD1605545138
F21: Référence du destinataire
001CD1605545138
F30: Date de la modification
161109 2016 Nov 09
F59: Bénéficiaire (avt modif)
NameAndAddress: Nom et adresse: TRIBO TECHNIC
F31E: Nouvelle date d'expiration
170329 2017 Mar 29
F44C: Date ultime d'envoi
170308 2017 Mar 08
F79: Explication
OTHERWISE UNCHANGED
F72: Info émetteur - destinataire
/BENCON/
/

End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report

Annexe 03 :



بنك الخليج الجزائر
Gulf Bank Algeria **AGB**

Demande de domiciliation

NOM OU RAISON SOCIALE :	[REDACTED]
ADRESSE COMPLETE	[REDACTED]
ACTIVITE :	
COMPTE Numéro	[REDACTED]
N° IDENTIFICATION FISCALE	[REDACTED]
N° DE REGISTRE DE COMMERCE	[REDACTED]
N° IDENTIFICATION STATISTIQUE NIS	[REDACTED]

A Monsieur le Directeur D'agence

Dans le cadre de notre activité et de la réglementation des changes, notamment l'instruction N°20/94 De la BANQUE D'ALGERIE, nous vous demandons de nous domicilier l'opération référencée ci après

FACTURE/CONT PROFORMAT DEFINITIVE N° :8985 DU :24/10/2016

NOM DU FOURNISSEUR ET ADRESSE COMPLETE :	PAYS D'ORIGINE DU PRODUIT :
[REDACTED]	U E
NATURE DU PRODUIT : MATERIEL DE LABORATOIRE	PRODUIT DESTINE A : La Revente En L'état
MONTANT EN DEVISES :77 637,000 EUR	<input checked="" type="checkbox"/> MAXIMUM <input type="checkbox"/> ENVIRON <u> / </u>
MODE DE REGLEMENT : R06 Crédit documentaire irrévocable confirmé payable à vue	
N° TARIF (S) DOUANIER (S) :80278000	

Nous certifions sincères et véritables les indications portées sur le présent engagement pris sous notre entière responsabilité .

DATE :24/10/2016

CACHET, SIGNATURE DE L'IMPORTATEUR

[REDACTED SIGNATURE AND CACHET]

Annexe 05 :



ENGAGEMENT

Je soussigné Mr FRIHI ISMAIL, représentant légal de la société :

- Raison sociale : SARL ALCO IMMOBILIERE.
- Activité : Promotion immobilière.
- Adresse : 141 cite MALKI route de la madeleine ALGER-ALGERIE..
- NIS : 0011 1622 00834 55.
- NIF : 0011 1610 04490 34.
- Fournisseur : ALBERT EXPORT S.R.L.
- Montant : 86 000.24 (Quatre Vingt Six Mille Euros et 24/100).
- Proform Facture N°: 2017/24 du : 10/01/2017.

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

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

Fait à Alger le : 23/01/2017.

Cachet Et Signature :

I.FRIHI



+213 (0) 23 28 60 74
contact@alcoimmobilier.com
N° 141 Cité Malki, route de la Madeline, Ben Akroun, Alger



www.alcoimmobilier.com
NF : 001116100449034 - RC : 16000 - 1004490 B11
Art : 16225902031 - NS : 001116220083455

Annexe 06 :

(Page 1 of 1)

SHIPPER
 ANDREW ENTERPRISE (HONG KONG)
 CO., LIMITED
 UNIT 1A, 2/F, FU TAO BUILDING
 98 ARGYLE STREET, MONGKOK,
 KOWLOON, HONG KONG

ORIGINAL BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
 167FLW/167FLW
 BILL OF LADING NUMBER
 TSH005584

CONSIGNEE
 [REDACTED]
 [REDACTED] DIRECTEUR D BORDJ BOU
 ARRERIDJ ALGERIA
 [REDACTED]

EXPORT REFERENCES
 None

CMA CGM

NOTIFY PARTY. Carrier not to be responsible for failure to notify

[REDACTED]
 83 RUE F SECTEUR D BORDJ BOU
 ARRERIDJ ALGERIA
 [REDACTED]

CARRIER: CMA CGM SCSM Antonyme au Capital de 234 988 330 Euros
 Head Office: 4, quai d'Arsene - 13002 Marseille - France
 Tel: (33) 4 98 97 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95
 562 024 422 R.C.S. Marseille

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	BEJAIA	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
				THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	BEJAIA	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
CMA CGM CDRTE REAL	XINGANG, CHINA	BEJAIA PORT		
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER	GROSS WEIGHT CARGO	TARE MEASUREMENT
		SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	KGS	KGS CBM
CMAUS390272 SEAL F6817466	1 x 40HC	1457 ROLLS	25960.000	3900 68.000
CMA04460020 SEAL F6817355	1 x 40HC	1452 ROLLS	25900.000	3300 68.000
N/M		TEXTILE FABRICS FREIGHT COLLECT		
		2 X 40HC 2909 ROLLS SAY TWO THOUSAND NINE HUNDRED NINE ROLLS		
		DISCHARGE PORT AGENT: CMA CGM ALGERIE 06 AVENUE BEN BOULAID		
		BEJAIA ALGERIA TEL: +213 (0)34 21 2038 / 2193 / 2578 FAX: +213 (0)34 21 25 78		

*CONFIRMS
 AS ORIGINAL*

SAID HADDAD
 Customs Agent

Sheet 1 of 2

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

- 4 Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility
- 5 PCL
- 77 THD at destination payable by consignee as per invoice (a/r)
- 153 All expenses, including but not limited to overtime charges for stacking area if any, from ship to port up to re-loading of empty in ship's hold/stack, are for Receiver's account
- 180 Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation - 79-97 and 90-93, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 4 months and 21 days from the date of discharge
- 184 For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the "Tanker" rates, 2004
- 218 Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port officers and vessel's safety. If any cargo may be weighed at any place and low of carriage and any mis-declaration will entitle you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting therefrom and/or subject to freight surcharge
- 225 The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel upon taking remittance of this bill of lading by the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel
- 241 Carrier is not responsible for any situation in regards to article 69 of Algerian budget law 0095 (published in Algerian Bulletin n° 42) and the responsibility remains with the merchant/shipper. Any fines, penalties levied against the carrier for non-compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage etc for the account of the merchant
- 249 As per National Algerian Customs Regulations, a full name and address has to be enclosed in the cargo and/or each party field of this bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver
- 251 Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers: First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 22 per day per 20 ft and USD 44 per day per 40 ft, from the 41st day to the 60th day USD 44 per day per 20 ft and USD 88 per day per 40 ft. From the 61st day USD 99 per day

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (fully endorsed) to the Carrier by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (without prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.

All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.

In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.

(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE: TIANJIN 23 JAN 2017
 SIGNED FOR THE SHIPPER: [Signature]
 *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
 BY: CMA CGM Tianjin
 as agents for the carrier CMA CGM S.A.

[Signature]

Annexe 07 :

ANDREW ENTERPRISE (HONG KONG) CO., LIMITED
 UNIT 1A, 2/F, FU TAO BUILDING, 98 ARGYLE STREET, MONGKOK, KOWLOON, HONG KONG

发 票
COMMERCIAL INVOICE

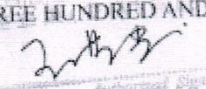
TO: **EURL ALOUANI TEXTILE**
83 RUE E SECTEUR D BORDJ BOU
ARRERIDJ ALGERIA
TELEPHONE NO.: 000634046346151

发票编号
 INVOICE NO.: **ALN16112604-2/3**
 CONTRACT NO.: **ALN16112604**
 日期 Date: **JAN.21,2017**

装船口岸 目的地 VESSEL NAME.: **CMA CGM CORTE REAL/167FLW /167FLW**
 From: **XINGANGCHINA** TO: **BEJAIA,ALGERIA** B/L NO.: **TSHB005584**

唛头及号码 Marks & Nos:	品名规格及包装 Description & Packing	数量 Quantity	单 价 Unit Price	总 价 Amount
N/M	TEXTILE FABRICS (2ND+3RD TX407IC BACHE)	145224MTRS	FOB CHINA PORT USD0.76/MTR	USD110370.24
	TOTAL :	145224MTRS		USD110370.24
	PAYMENT BY DP AT SIGHT GOODS ARE FROM CHINESE ORIGIN			

SAY: U.S. DOLLARS ONE HUNDRED AND TEN THOUSAND THREE HUNDRED AND SEVENTY AND CENTS TWENTY-FOUR ONLY.

For and on behalf of
 ANDREW ENTERPRISE (HONG KONG) CO., LIMITED

 Authorized Signature

Gulf Bank Algeria
 Domiciliation Des Importations
 AGENCE Bordj Bou Arreridj
342301/2017.2/10/00182/US
 Date: **21/05/2017**

Annexe 08 :

Tél.: Direction et vente
Secrétariat et comptabilité

Fax:

CREDIT DOCUMENTAIRE

NOTE DE POIDS

- Conteneur GESU 493503/8

1728 Coils
POMMES RED DELICIOUS
25933.50 Kg BRUT
24206 Kg NET

- Conteneur GESU 587828/8

1728 Coils
POMMES RED DELICIOUS
25933.50 Kg BRUT
24206 Kg NET

Annexe 09 :

Annexe 18

Packing List In Details

Date : 07/02/2010
 Commercial invoice
 No. : 20/500/2010WM-ALG
 L/C NO. : [REDACTED]

MESSERS : [REDACTED]
 ADDRESS : [REDACTED]
 Tel : [REDACTED]
 Fax : [REDACTED]

S/N	CONTAINER NO	DESCRIPTION	CARTON QTY	QTY / CARTONS	TOTAL QTY
1	ARKU 835522/4	Twin Tub Washing Machine Model FWM 10-1040S With Pump	128	1 PCS	128
2	ARKU 838309/9	Twin Tub Washing Machine Model FWM 10-1040S With Pump	128	1 PCS	128
3	ARKU 837625/3	Twin Tub Washing Machine Model FWM 10-1040S With Pump	128	1 PCS	128
4	ARKU 832059/4	Twin Tub Washing Machine Model FWM 10-1040S With Pump	128	1 PCS	128
5	ARKU 836087/4	Twin Tub Washing Machine Model FWM 900 With Pump	144	1 PCS	144
6	ARKU 837495/0	Twin Tub Washing Machine Model FWM 900 With Pump	144	1 PCS	144
7	ARKU 832776/8	Twin Tub Washing Machine Model FWM 900 With Pump	144	1 PCS	144
8	ARKU 833635/3	Twin Tub Washing Machine Model FWM 900 With Pump	144	1 PCS	144
Spare Parts F.O.C				Acc. The list	
TOTAL			1088		1094

TOTAL PRODUCT : 1088, Say Only One Thousand, Eighty Eight Set of Products.
SPARE PARTS CARTONS : 6, Say Only Six Cartons.
TOTAL CARTONS : 1094, Say Only One Thousand, Ninety Four Cartons.
SHIPMENT : In 8 Containers 40 Feet IIC.
GROSS WEIGHT : 38336 Kgs.
NET WEIGHT : 33536 kgs.
ORIGIN : ALL ITEMS ARE OF EGYPTIAN ORIGIN



(18)

Annexe 10 :

离岸业务部 OFFSHORE BANKING DEPT.

DOCUMENTARY COLLECTION

TO: [REDACTED] AGENCE DE BORDJ BOU
ARRIRIDJ
25 AVENUE HOUARI BOUMEDIENE BORDJ BOU
ARRIRIDJ 34000 ALGERIA
TEL: 00213 35 60 33 00
00213 35 60 00 22

DATE : 2017-2-21

ATTN : COLLECTION DEPT.

OUR REF. NO. : OCOSA169170310
(Please Always Quote)

WE ATTACH THE FOLLOWING DRAFTS/DOCUMENTS SUBJECT TO THE INSTRUCTIONS SHOWN BELOW.

Drawee : [REDACTED]

Drawee Address : [REDACTED]
ARRIRIDJ ALGERIA

Invoice NO : [REDACTED]

Bill Amount : USD [REDACTED]

Less Relative Charge : USD0.00

Plus Our Charge : USD0.00

Total Amount Claimed : USD [REDACTED]

Drawer : [REDACTED]
S.A. LIMITEE

Tenor : D/P AT SIGHT

Remarks :

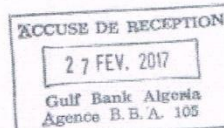
Please deliver documents against PAYMENT.
All your charges are to be borne by DRAWEE.
Do not waive interest and/or collection charges if refused.
Acknowledge receipt of the enclosed documents by mail / S.W.I.F.T..

Payment Instruction : (our corr bank: BOFAUS3NXXX)

UPON COLLECTION PLEASE PAY/REMIT VIA CHIPS THE ABOVE AMOUNT TO BANK OF AMERICA N.A., NEW YORK BRANCH, NEW YORK FOR CREDIT OUR H.O. A/C NO. 65506-90@73 UNDER YOUR ADVICE TO US QUOTING OUR ABOVE OC NUMBER.

SHANGHAI PUDONG DEVELOPMENT BANK CO. LTD
(COMPUTER VERIFIED AND NO SIGNATURE REQUIRED)

This Collection is subject to Uniform Rules for Collection ICC Publication No.522.



Shanghai Pudong Development Bank CO.LTD Offshore Banking DEPT 12F, Eastern Tower, No.589
East Beijing Road, Shanghai 200001, P.R.C. Swift: SPDBCNSHOSA Telex: 337139 SPDB CN Tel: 86-21
61618888 Fax: 86-21-63511846.

Annexe 11 :

بنك الجزائر BANQUE D'ALGERIE CONTRÔLE DES CHANGES FORMULE 4		PRÉLÈVEMENT DE DEVISES Instruction n°824 (Art. 33 à 66)	
AGB Gulf Bank Algeria		GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIAIRE (Nom et adresse)	
A) DONNEUR D'ORDRE Nom : Adresse : Agissant pour son compte (1) Nationalité: Nom : résident (1) non résident (1) Adresse :		E) Cadre réservé à la BANQUE D'ALGERIE D) Bordereau E n° : N° de la formule : C) EXÉCUTION DE L'ORDRE	
B) NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification GROUPE I : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises : a) Importation (1) réglée après expédition (1) réglée avant expédition (acompte autocrisé) (1) Numéro du dossier de domiciliation : b) Autres (préciser la nature de l'opération) : GROUPE II : Autres règlements (sauf annulation de cessions antérieures) Pays de résidence du créancier étranger : Précision sur la nature de l'opération : GROUPE III : Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial : (ou de destination des marchandises) : Résidence à l'opération initiale de cession :		1. Date de prélèvement sur le marché : 2. Désignation de la devise : 3. Cours appliqué : MONTANT DU PRELEVEMENT SUR LE MARCHÉ :	
(1) Rayer les mentions inutiles (1) Destiné à la BANQUE D'ALGERIE		Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :	

Annexe 12 :



بنك الخليج الجزائر
Gulf Bank Algeria **AGB**

Demande de domiciliation

NOM OU RAISON SOCIALE : SARL ALCO IMMOBILIERE

ADRESSE COMPLETE : N 141 CITE MALKI ROUTE LA
MADLIN ETAG N 4 BEN AKNO

ACTIVITE :

COMPTE Numéro	7214501208
N° IDENTIFICATION FISCALE	001116100449034
N° DE REGISTRE DE COMMERCE	11B1004490
N° IDENTIFICATION STATISTIQUE NIS	001116220083455

A Monsieur le Directeur D'agence

Dans le cadre de notre activité et de la réglementation des changes, notamment l'instruction N°20/94
De la BANQUE D'ALGERIE, nous vous demandons de nous domicilier l'opération référencée ci après

FACTURE/CONT PROFORMAT DEFINITIVE N° : 2017/24 DU : 10/01/2017

NOM DU FOURNISSEUR ET ADRESSE COMPLETE : ALBERT EXPORT S R L VIA ORSI N° 35 29122 PIACENZA (PC) ITALIA	PAYS D'ORIGINE DU PRODUIT : Italie
NATURE DU PRODUIT : PORTE	PRODUIT DESTINE A : Fonctionnement Ou Transformation
MONTANT EN DEVISES : 86 000,240 EUR	<input checked="" type="checkbox"/> MAXIMUM <input type="checkbox"/> ENVIRON /
MODE DE REGLEMENT : R06 Crédit documentaire irrévocable confirmé payable à vue	
N° TARIF (S) DOUANIER (S) : 8302411000 - - Pour portes	

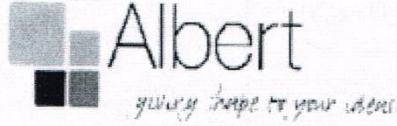
Nous certifions sincères et véritables les indications portées sur le présent engagement pris sous notre entière responsabilité .

DATE : 25/01/2017
CACHET, SIGNATURE DE L'IMPORTATEUR



Annexe 13 :

Page 1 de 1)



ALBERT EXPORT S.R.L.
Via Orsi N°35, 29122 Piacenza (PC) ITALIA
Cod. Fisc. e P.IVA 00706400330
Tel: +39-0523-591258 Fax: +39-0523-591688

Delivery Address	SARL ALCO IMMOBILIERE N.141 CITE MALKI ROUTE LA MADLIN ET AG N 4 BEN AKNOUN ALGER - ALGERIE DZ	ALGER
VAT code		

Proforma invoice N. 2017/24 Date 10.01.2017 Customer order # Currency EUR

Payment: **Lettre de Crédit Irrevocable** Ph Fax
Bank
Carriage: **CFR ALGIERS PORT** Transport: **BY SEA** Package
Forwarder
Note: - NIF. 001116100449034

Code	Description	Unit price	M.U	Q.ty	Discount	Value
------	-------------	------------	-----	------	----------	-------

TRANSPORT BY SEA

PORT DE DEPART: GENOA PORT - ITALIE
PORT D'ARRIVEE: ALGER - ALGERIE
ORIGINE DE LA MARCHANDISE: ITALIE

Gulf Bank Algeria

Domiciliation Des Importations
AGENCE DELY BRAHIM

Paiement: Lettre de Crédit Irrevocable confirmée **162301/2017.1/10/01255/EUR**

NOTRE COMPTE BANCAIRE:
BANQUE:
INTESA SAN PAOLO SPA
VIALE PATRIOTI, 6
29122 PIACENZA
TEL. +39.523.311311

Date: 02/02/2017

IBAN: IT93U0306912604100000000460

BIC/SWIFT: BCITITMMP28

SPESA ASSICURAZIONE	NOLO EXPORT+ ASSICURAZIONE	NOLO EXPORT	
Goods value 86.000,24	Discount %	Amount	VAT
VAT/VAT-free		86.000,24	
8a Non Imponibile art.8a			
Total amount 86.000,24	Total VAT	Invoice total EUR	86.000,24

Annexe 14 :

(Page 1 of 1)

Série C n° 25 bis

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE


MINISTÈRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPÔTS
DIRECTION DES IMPÔTS DE WILAYA DE B.B.A
RECETTE DES IMPÔTS DE C.D.T
Code de la recette : 341213

ATTESTATION DE LA TAXE DE DOMICILIATION BANCAIRE SUR UNE OPERATION D'IMPORTATION
(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005)
J.O N° 52 du 26/07/2005

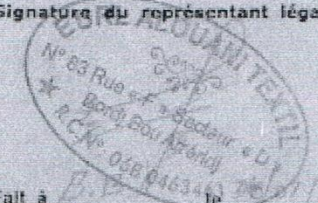
DGI / Impôts - Officiel Algèr 2004

Nom et prénom ou raison sociale : [REDACTED]
Statut juridique : EURL
Capital social : [REDACTED]
Adresse : [REDACTED]
Numéro d'Identification Fiscale : 1010634046346AFMLL
Numéro d'immatriculation au registre de Commerce : EFB046346L
Code d'activité : 425101
Numéro du compte bancaire de l'importateur : [REDACTED]
Nom, prénom et adresse du gérant : [REDACTED]
Numéro d'Identification Fiscale du gérant : [REDACTED]
Indication(s) et position(s) tarifaire(s) des produits importés : 5401 10 19 30
Texte de Patentes
Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : 110 370 298 / AL14137040
Numéro de la facture ou autre document commercial : [REDACTED]
Banque de domiciliation : AGB
Désignation de l'agence : B.B.A Code de l'agence : 101
Bénéficiaire étranger : Amelero Enterprise (Hong Kong) LTD
Adresse du bénéficiaire étranger : Unit 21, 2/F, P. 120 Building, 98A, 99B street
Hauight on, Kowloon, Hong Kong

Visa du Receveur des Impôts Visa de la Banque Signature du représentant légal



فاتح بن موكمن الضرابي
غليل ماني



ESMEJUAN TENCHE
N° 83 Rue de l'Indépendance
Bordj Bou Arreridj
* RCN° 058046346

Quittance de paiement :
Numéro : 114139
Date : 01/09/2017
Mode de paiement : [REDACTED]

Exemplaire n° 2 :
Déposé par l'importateur et
conservé par la Banque

Gulf Bank Algeria
Domiciliation Des Importations
AGENCE Bordj Bou Arreridj
[REDACTED]
Date : [REDACTED]

Annexe 15 :

(Page 1 of 1)



AGENCE BORDJ BOU ARRERIDJ 105
/DESTINATAIRE

342301

MT

TRANSFERT CLIENTELE

Adresse SWIFT :

Priorité :

M : ZOREF

NUMERO DE COMPTE CLIENT : 60 2550 1208 40

M	32B : CRED :	
M	32 : Valeur, Devise, Montant :	10 370.24 USD
O	33B : Devise, Montant :	10 370.24 USD
M	50K : Donneur d'ordre :	BURLALOUANI TEXTE
O	56 : Banque intermédiaire :	
O	57 : Banque du Bénéficiaire :	065520000 BANKING
	(code SWIFT/ BIC) A/B/D	
M	59 : Bénéficiaire compte :	A. DREW ENTREPRISE CO LTD
	Nom :	
	Adresse :	UNIT 1A 2/F FU TAO BUILDING HONG KONG
O	70 : Motif	
M	71A : Charge	SHA/OUR/BEN

SIGNATURE CLIENT

SIGNATURE AGENCE

A

B

Annexe 16 :

(Page 1 of 1)



Site internet : www.tribotechnic.com



ALGERIE

24 octobre 2016

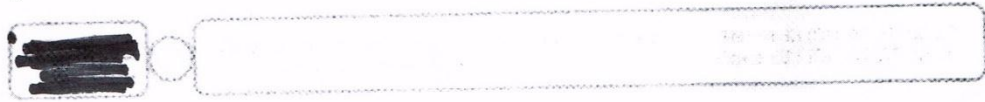
ORIGINE DE LA MARCHANDISE : CEE Allemagne

FACTURE PROFORMA N°	8 985	N° DE COMMANDE CLIENT	
N° BON DE LIVRAISON		N° CODE FOURNISSEUR	
DATE D'EXPEDITION		N° TVA DU CLIENT	

Qté	REF.	DESIGNATION	PRIX U.H.T.	PRIX TOTAL H.T.
		MATERIEL DE LABORATOIRE	E	0,00E
1		TRIBOMETRE TRIBOTESTER Bille-Disque complet avec	77 637,00E	77 637,00E
		Tous les accessoires		0,00E
		Bank Algeria		0,00E
		Domiciliation Des Importations		0,00E
		AGENCE DELY BRAHIM		0,00E
		162301/2016 4/10/00793/EUR		0,00E
		Date 24/10/2016		0,00E
				0,00E
				0,00E
				0,00E
				0,00E
				0,00E
				0,00E
				0,00E
				0,00E
		CPT Aéroport ALGER		0,00E
		Banque HSBC 51 rue du Président Wilson 92300 Levallois-France	TOTAL Euro H.T.	77 637,00E
		IBAN : FR75 3005 8006 4400 0461 965	d	
		Code SWIFT CCFRFRPP	TVA FR 23.35.22.97.246	

MODE DE PAIEMENT : paiement par crédit documentaire irrevocable et confirmé payable à vue, valable aux caisses d'HSBC France (code swift CCFRFRPP)

CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE : " Loi du 12 Mai 1980" Il est expressément stipulé que les marchandises vendues par notre société resteront notre pleine propriété jusqu'au paiement intégral du prix par l'acheteur. L'acheteur accepte expressément la présente réserve et toutes ses conséquences.



Annexe 17 :

AGENCE : Dely Brahim

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE

Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire irrévocable / irrévocable et confirmé⁽¹⁾ selon nos instructions ci après :

Donneur d'ordre : [redacted] Adresse : [redacted] ... phone [redacted]
Fax... [redacted]

Bénéficiaire : [redacted] Adresse : [redacted]
Phone [redacted] Fax [redacted]

Pour l'importation de : **Matériel de laboratoire**.....

Montant : En lettres : **Soixante dix-sept mille six cent trente sept euros**
En chiffres **77 637,00 €**.....Maximum / Environ⁽¹⁾

Crédit⁽²⁾ Transférable non transférable

Crédit à faire notifier par : Swift / Télex⁽¹⁾

Date d'expiration du crédit .. **22/01/2017**.....Lieu d'expiration du crédit **France**.....

Crédit utilisable aux caisses de : votre correspondant / Autre⁽¹⁾.....

Par⁽²⁾: Paiement à vue Paiement différé au Acceptation de traites au
 Négociation autre :

Contre remise des documents suivants⁽²⁾

Facture commerciale en 3A, exemplaire, signée, indiquant la nature des marchandises et portant la mention « Marchandises conformes à la facture proforma/au contrat⁽¹⁾ n° 8985 du **24/10/2016** ».

Certificat d'origine dûment signé, visé par la chambre de commerce

Jeu complet de connaissance maritime « clean on board » établi ou endossé à l'ordre de Algeria Gulf Bank, et portant la mention Fret payé / Fret payable à destination

L.T.A. établie au nom de Algeria Gulf Bank pour le compte de l'ordonnateur et portant la mention Fret payé / Fret payable à destination

Note de poids Liste de colisage Photocopie du document EX1

Autres :Certificat de conformité.....

Assurance couverte par : Nous-même / Le bénéficiaire⁽¹⁾

Terme de vente⁽²⁾ CFR FOB FCA Autres : ... **CPT Aéroport d'Alger**.....

Embarquement / Expédition (1) de **Aéroport France** à destination de **Aéroport Alger** au plus tard le ... **01/01/2017**.....

Expéditions partielles⁽²⁾ Autorisées Interdites

Transbordements⁽²⁾ Autorisés Interdits

Frais et commissions⁽²⁾ : Vos frais et commissions sont à notre charge la charge du bénéficiaire

Ceux de votre ou vos correspondants sont à notre charge la charge du bénéficiaire

Importation domiciliée sous le numéro : En votre agence

(1) Rayer la mention inutile

(2) Mettre une croix dans la case appropriée

.../...

Annexe 17 :

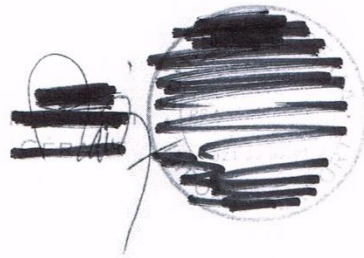
-Autres instructions :

De convention expresse : Ce crédit est régi par les règles et usances uniformes de la Chambre de commerce internationale relative aux crédits documentaires, dernière révision. Les documents de ce crédit sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement pour garantir la bonne fin de tout paiement et/ou acceptation régulièrement fait(s) par vous ou toute autre banque intervenante ainsi que le paiement de toute somme dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque raison que ce soit.

Nous notons bien que le risque de change est à notre charge, de même que nous assumerons tous frais et/ou commissions que le bénéficiaire refuserait de payer à vous ou à toute autre banque intervenante au titre du présent crédit et ce même si les dits frais et/ou commissions sont mis à la charge dudit bénéficiaire selon nos instructions ci-dessus.

Vous débiterez notre compte n° 03200001265363 DZD250001...tenu en son agence Dely Brahim

(Date, cachet et signature habilitée)



Annexe 19 :

page 1 of 1)

[REDACTED]

DECLARATION DE CONFORMITE et CERTIFICAT DE QUALITE

CREDIT DOCUMENTAIRE : [REDACTED]
Nom du fabricant : TRIBOTECNIC
Adresse du fabricant : [REDACTED]
Client final : [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

Le fabricant déclare que les produits suivants :

Nom du produit : TRIBOMETRE TRIBOTESTER Bille-Disque complet avec
tous les accessoires et logiciel
MATERIEL DE LABORATOIRE

Nous, TRIBOTecnic, le fabricant certifions que les produits ci-dessus sont fabriqués avec les meilleurs matériaux, une main d'oeuvre hautement qualifiée, ils sont neufs, conformes aux normes de travail en tous points et en bon état.

Conforme aux spécifications produit suivant :

Sécurité : BT 73/23/CEE and 93/68/CEE
EMC 89/336/CEE
EMC : EN50081-1, EN50082-1, EN 55011, EN 61000-4-2
EN 61000-4-4, EN 61000-4-11, ENV50140, ENV50204
ENV50141, ENV50142

La marchandise ci-dessus mentionnée est d'origine CEE Allemagne

Clichy, 2017/02/20

[Signature]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]

Annexe 20 :

Annexe 12
Annexe 15
SGS

CERTIFICAT DE CONFORMITÉ
(Certificat de Contrôle de Qualité des Marchandises)

Numéro du Certificat: EG201002201167
 Date d'émission: 11 FEBRUARY 2010
 N° Lettre de Crédit: [REDACTED]

Importateur (nom et adresse) [REDACTED]		Exportateur (nom et adresse) [REDACTED]	
Tel. # [REDACTED] Courriel: [REDACTED]	Fax # [REDACTED] [REDACTED]	Tel. # [REDACTED] Courriel: [REDACTED]	Fax # [REDACTED] [REDACTED]
Mode de Transport: SEA		Pays d'export: EGYPT	
No de la Facture: 475002010VAMJLG		Date de la Facture: 07/02/2010	
Valeur FOB: 38 636,00		Devise: USD	

N° Article	Quantité	Description du produit
1	512	TWIN TUB WASHING MACHINE MODEL FWM10-10485 WITH PUMP
2	375	TWIN TUB WASHING MACHINE MODEL FWM 900 WITH PUMP
3	5	SPARE PARTS P.C.C.

Remarque:
 Nous attestons que la qualité de la marchandise décrite ci-dessus a été contrôlée et trouvée conforme aux normes en vigueur.

Signé par [REDACTED]
 Date: 11 FEBRUARY 2010
 Bureau: Elmenhour - EGYPT



This document is issued by the Company under its Standard Conditions of Service which are hereby attached to the backsheet of this document and shall be deemed to be incorporated herein.
 Any claim of this document is subject to the information contained herein and the Company's liability is limited to the extent of its commission only and within the limits of its insurance. If you, the Client, are not satisfied with the results of this examination, please contact the SGS office in the country of origin of the goods for a free of charge re-examination within the maximum time period. See conditions of service, page 1.

SGSPAPER 08942623

Tables des matières :

Dédicace

Remerciement

Liste des abréviations

Liste des figures

Liste des tableaux

Sommaire

Introduction générale.....	02
Chapitre 01 : cadre générale sur le commerce international.....	07
Introduction de premier chapitre	07
Section 01 : le contrat du commerce international.....	08
1. Typologie du commerce international.....	08
1.1. Définition du contrat de commerce international.....	08
1.2. Effet du contrat de commerce international	09
1.2.1. Obligation de la partie	09
1.2.2. Transfert de propriété et des risques	10
2. les clauses du contrat de vente international.....	10
2.1. Des clauses générales.....	10
2.2. Des clauses techniques et commerciales	10
2.3. Des clauses financières	11
2.4. Des clauses juridiques	11
2.5. Des clauses de portée économique	12
3. les principes d'un contrat de commerce international.....	12
3.1. Les conditions essentielles de validité d'un contrat international.....	12
3.2. Les formes d'un contrat de commerce international	13

Section 02 : les éléments fondamentaux des opérations de commerce international....	14
1. les intervenants dans une opération de commerce international.....	14
1.1. Le chargeur.....	14
1.2. Le groupeur de marchandise	14
1.3. Le transitaire.....	14
1.4. Le courtier de transport.....	15
1.5. Le courtier en douane	15
1.6. Le transporteur	15
2. les incoterms.....	16
2.1. Définition.....	16
2.2. Historique	16
2.3. Les objectifs des incoterms	17
2.4. La répartition des prestations pour le vendeur et l'acheteur	18
2.5. La répartition des risques	18
2.6. La répartition des couts	18
2.7. Le classement des incoterms	19
2.7.1. Le classement selon le type de vente	19
2.7.2. Le classement par famille	19
2.7.3. Le classement par mode de transport	20
2.8. La répartition des couts selon l'incoterms négocié dans le contrat	21
2.9. Le choix de l'incoterms	25
2.10. Rôles des incoterms	25
2.11. Les limite des incoterms	25
3. les documents du commerce extérieur	26
3.1. Les documents de prix	26
3.2. Les documents douaniers	28
3.3. Les documents de transport	29

3.4. Les documents d'assurance	33
Section 03 : la domiciliation bancaire.....	35
1. conditions préalables à la domiciliation.....	35
2. la domiciliation des importations.....	36
2.1. Définition	36
2.2. Traitement pratique de la domiciliation	36
3. la domiciliation des exportations	43
3.1. Définition	43
3.2. Traitement pratique de la domiciliation des exportations	43
Conclusion du premier chapitre	46
Chapitre 02 : le financement du commerce extérieur	47
Introduction au deuxième chapitre.....	48
Section 01 : les instruments de paiement à l'international.....	50
1. Le virement international.....	50
1.1. Les types de virements	50
1.2. Les avantages et les inconvénients du virement	51
1.3. Sheema du virement bancaire international	52
1.4. Présentation du SWIFT.....	52
1.4.1. Description de l'entreprise SWIFT.....	53
1.4.2. Les règles de fonctionnement du SWIFT.....	53
1.4.3. Les principaux types de messages SWIFT	54
1.4.4. Les avantages du système SWIFT	54
2. Le cheque	55
2.1. Les intervenants	55
2.2. Les mentions obligatoires du cheque	56

2.3. Les types de cheque	56
2.4. Avantages et inconvénients du chèque	57
2.5. Sheema du Circuit du cheque dans le commerce extérieur	58
3. Les effets de commerces	59
3.1. Le billet a ordre	59
3.1.1. La différence entre le billet à ordre et la lettre de change	60
3.1.2. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre	60
3.2. La lettre de change ou la traite (effet de commerce).....	60
3.2.1. Les Mentions de lettre de change	61
3.2.2. Les avantages et les inconvénients de la lettre de change	62
3.2.3. Schéma récapitulatif du circuit de lettre de change.....	63
3.3. Les warrants.....	64
Section 02 : les techniques de paiements à l'international	65
1. La remise documentaire (l'encaissement documentaire).....	65
1.1. Définition de REMDOC	65
1.2. Les intervenants	66
1.3. Formes de réalisation	66
1.4. Les caractéristiques d'une remise documentaire.....	67
1.5. Mécanisme de déroulement d'une remise documentaire.....	68
1.6. Les étapes de déroulement de la remise documentaire	69
1.7. Avantages et inconvénients de la remise documentaire	70
2. Crédit documentaire (Credoc)	71
2.1. Définition de CREDOC	71

2.2. Les intervenants	71
2.3. Les différentes formes de crédit documentaire	72
2.3.1. Selon le critère de sécurité	72
2.3.2. Selon le critère Modes de réalisation	73
2.3.3. Selon le critère de financement	74
2.4. Les caractéristiques du crédit documentaire	75
2.5. Mécanisme de déroulement d'un de crédit documentaire	76
2.6. Procédure d'une opération de crédit documentaire	77
2.7. La chronologie du crédit documentaire à l'import	78
2.8. Avantages et inconvénients des crédits documentaires	79
2.8.1. Les avantages du crédit documentaire	79
2.8.2. Les Inconvénients du crédit documentaire	79
3. L'encaissement simple (transfert libre)	79
3.1. Définition du transfert libre	80
3.2. Déroulement de l'opération.....	80
3.3. Avantages et inconvénient de l'encaissement simple	80
Section 03 : les risques liée au commerce extérieur.....	82
1. Les risques liés au financement des importations	82
1.1. Les risques associés à la remise documentaire	82
1.2. Les risques associés au crédit documentaire	83
2. Les risques liés au financement des exportations	85
2.1. Les risques associés au crédit acheteur	85
2.2. Les risques associés au crédit fournisseur	86

3. Les risques de non-paiement	87
3.1. Identification du risque	87
3.2. La prévention du risque	88
Conclusion du deuxième chapitre.....	89
Chapitre 03 : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire par leurs déroulement.....	90
Introduction du chapitre 03.....	91
Section 01 : présentation du lieu de stage	92
1. le secteur bancaire algérien	92
2. présentation d'AGB Banque	92
2.1. AGB Banque à travers les années.....	93
2.2. Présentation du groupe KIPCO	94
2.3. Orientation stratégique d'AGB Banque	95
2.4. vision et mission d'AGB Banque	96
2.5. Organisation d'AGB Banque	98
2.6. Organigramme de la banque AGB.....	99
3. présentation du département d'accueil (département des opérations documentaires).....	100
3.1. les opérations effectués au sein du département opérations documentaires.....	100
3.2. Relation entretenue par le département opérations documentaires.....	101
3.3. Organigramme de la direction des relations internationales et des opérations documentaires.....	103
Section 02 : le déroulement d'une opération de remise documentaire et une opération du crédit documentaire	104
1. le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import.....	104
1.1. Présentation du contrat commercial	104
1.1.1. Présentation des parties contractantes	104

1.1.2. Les intervenants du contrat	105
1.1.3. L'objet du contrat	105
1.1.4 Attribution d'un numéro de domiciliation.....	106
1.1.5. L'ouverture d'une fiche de contrôle	106
1.1.6. Constitution de la commission de domiciliation.....	106
1.2. Le déroulement d'une remise documentaire	107
1.2.1. La constitution du dossier d'une REMDOC.....	107
1.2.2. Les documents exigés par le client	108
1.2.3. la réalisation d'une REMDOC.....	108
1.2.4. L'apurement du dossier de domiciliation	109
1.3. Le règlement de la REMDOC	110
1.4. Récapitulatif du déroulement de la REMDOC.....	110
2. le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import	113
2.1. Présentation du contrat commercial.....	113
2.1.1. Présentation des parties contractantes.....	113
2.2. La mise en place du CREDOC.....	114
2.2.1. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de L'AGB Banque.....	114
2.2.2. L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	115
2.2.3. L'ouverture d'une fiche de contrôle	115
2.2.4. La constitution de la commission de domiciliation.....	116
2.2.5. L'ouverture du crédit documentaire à l'import.....	116
2.2.6. La procédure de comptabilisation	119
2.2.7. La réalisation de CREDOC.....	120
2.2.8. L'apurement du dossier de domiciliation.....	121
2.3. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.....	121
2.4. Les risques liée au crédit documentaire.....	124
Section 03 : résultats comparatif entre le CREDOC et la REMDOC.....	125

1. comparaison du déroulement du crédit documentaire et remise documentaire.....	125
2. comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire.....	129
3. comparaison des différents intervenants et composants pour le REMDOC et CREDOC..	131
4. synthèse des résultats comparatifs.....	133
5. les avantages et les inconvénients des deux modalités.....	134
Recommandation.....	135
Conclusion du chapitre.....	136
Conclusion générale	137
Bibliographie	
Résumé	
Annexes	