

**ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES
D'ALGER**

HEC ex INC

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

Option : Affaires Internationales

THEME :

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

Etude de cas : BNP Paribas EL Djazair

Présenté par :

Imane DJALAL

Encadré par :

Dr. Sofiane Hicheme SALAOUATCHI

Maitre de conférences classe. A

4^{ème} Promotion

Juin 2017

**ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES
D'ALGER**

HEC ex INC

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

Option : Affaires Internationales

THEME :

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

Etude de cas : BNP Paribas EL Djazair

Présenté par :

Imane DJALAL

Encadré par :

Dr. Sofiane Hicheme SALAOUATCHI

Maitre de conférences classe. A

4^{ème} Promotion

Juin 2017

Dédicace

Je tiens à dédier ce mémoire :

A mes très chers parents pour leur amour inestimable, leur confiance, leur soutien, leurs sacrifices et toutes les valeurs qu'ils ont su m'inculquer.

A ma très chère sœur qui m'a beaucoup aidé

A mes chères amies

Ghania, Lynda, Lydia, Ilham

qui m'ont apportés leur support moral et intellectuel tout au long de cette recherche et qui m'ont soutenu durant tous les événements importants dans ma vie.

A celui qui a su me guider et conseiller le long de mon mémoire

Samy.

Imane.

REMERCIEMENTS

Tout d'abord je tiens à remercier le bon dieu qui m'a donné la force et le courage pour réaliser ce travail.

Nos remerciements s'adressent en premier lieu à

Mr. Hicheme Sofiane SALAOUATCHI mon encadreur, pour le privilège qu'il m'a fait en acceptant de diriger ce travail, sa grande disponibilité, ses précieuses directives et son soutien tout au long de la réalisation de cette recherche, je lui suis très reconnaissante.

Je remercie également tout le personnel de BNP Paribas El Djazair pour leur soutien et notamment mon promoteur Madame TOUDJINE Lynda pour son aide précieuse.

Mes remerciements les plus chaleureux vont à tous mes enseignants de l'EHEC pour leurs encouragements et leurs motivations.

Enfin, j'adresse mes remerciements à toutes les personnes qui ont participé de près ou de loin à mes recherches et à l'élaboration de ce mémoire.

Imane.

Résumé

Les transactions commerciales consistent à obliger les deux parties à prendre leurs précautions dans la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. Le choix du moyen de paiement dans le contrat de vente est d'autant plus important dans les relations commerciales internationales que les risques de non paiement sont décuplés du fait de l'éloignement des entreprises. Les banques ont mis en place une technique de paiement appelée crédit documentaire qui réponds à la fois aux impératifs de l'importateur et ceux de l'exportateur et qui apporte la couverture du risque la plus large.

Mots clés: Transactions commerciales, risque, technique de paiement, crédit documentaire.

Abstract

Commercial transactions consist of obliging both parties to take precautions in the negotiation of the commercial contract and to agree on its terms. The choice of the means of payment in the contract of sale is all the more important in international commercial relations as the risks of non-payment are multiplied tenfold because of the remoteness of the companies. The banks have set up a payment technique called documentary credit which meets both the imperative requirements of the importer and those of the exporter and which provides the broadest risk coverage.

Keywords: Commercial transactions, risk, payment technique, documentary credit.

ملخص

المعاملات التجارية هي لإجبار الطرفين على اتخاذ الاحتياطات اللازمة في التفاوض على العقود التجارية والاتفاق على شروطها. اختيار وسائل الدفع في عقد بيع له أهمية خاصة في العلاقات التجارية الدولية التي يتم تضخيم مخاطر عدم السداد بسبب بعد الشركات. وقد وضعت البنوك تقنية تسمى ثائقي دفع الائتمان التي تلبى كل من متطلبات المستورد والمصدر وتلك التي يرتفع غطاء للخطر على نطاق أوسع.

كلمات البحث: المعاملات التجارية, مخاطر, الدفع الفني, الاعتمادات المستندية

Liste des tableaux

<u>Chapitre 1 :</u>	Pages
Tableau 1-1 : Les différents documents annexes.....	12
Tableau 1-2 : Le classement des incoterms par mode de transport.....	22
Tableau 1-3 : Les différents incoterms 2010.....	27
Tableau 1-4 : La répartition des frais de logistique.....	28
Tableau 1-5 : Les avantages et inconvénients du cheque.....	30
Tableau 1-6 : Les avantages et inconvénients du virement bancaire.....	31
Tableau 1-7 : Les avantages et inconvénients de la lettre de change.....	32
Tableau 1-8 : Les avantages et inconvénients du billet à ordre.....	33
Tableau 1-9 : Les différents intervenants dans la remise documentaire.....	35
Tableau 1-10 : Les avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	39
Tableau 1-11 : Les points forts et les limites de la lettre de crédit Stand-by.....	42
<u>Chapitre 2 :</u>	
Tableau 2-1 : Les différents acteurs du crédit documentaire et leur rôle.....	47
Tableau 2-2 : Les forces et faiblesses du crédit documentaire.....	57
Tableau 2-3 : Famille Swift pour les crédits documentaires.....	64
Tableau 2-4 : Instruction de confirmation d'un crédit documentaire.....	66
Tableau 2-5 : Les principaux documents de transport selon les RUU 600.....	72

Chapitre 3 :

Tableau 3-1 : Entités et acteurs concernés.....	82
Tableau 3-2 : La constitution de la commission de domiciliation.....	89
Tableau 3-3 : Comptabilisation des commissions d'ouverture.....	91
Tableau 3-4 : Comptabilisation des frais de modifications.....	93

Liste des figures

<u>Chapitre 1 :</u>	Pages
Figure 1-1 : L'évaluation des volumes de transactions commerciales dans le monde entre 2007 et 2012.....	07
Figure 1-2 : Mécanisme d'acceptation et de remise des documents dans un circuit d'encaissements documentaire D/A.....	36
Figure 1-3 : L'encaissement documentaire "documents contre paiement" D/P..	37
Figure 1-4 : Circuit et fonctionnement d'une SBLC.....	41
<u>Chapitre 2 :</u>	
Figure 2-1 : Crédit documentaire irrévocable.....	50
Figure 2-2 : Crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	52
Figure 2-3 : Le déroulement d'un crédit transférable.....	53
Figure 2-4 : La chronologie du crédit documentaire.....	71
<u>Chapitre 3 :</u>	
Figure 3-1 : Organigramme de la BNP Paribas El Djazair.....	79
Figure 3-2 : Organigramme du BOCI.....	80
Figure 3-3 : Composition du cachet de la domiciliation.....	89
Figure 3-4 : Le déroulement d'un crédit documentaire import au sein de BNP Paribas El Djazair.....	97
Figure 3-5 : Le poste de travail occupé par les personnes interrogées.....	101

Figure 3-6 : Le moyen de paiement le plus efficace.....	101
Figure 3-7 : Le Credoc comme moyen de paiement à l'international.....	102
Figure 3-8 : Les freins des moyens de paiement en Algérie.....	103
Figure 3-9 : Veille juridique envers le Credoc.....	104
Figure 3-10 : Développement des moyens de paiement existant.....	105
Figure 3-11 : Analyse SWOT.....	106

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
Ad hoc	Un groupe de travail qui opère en liaison avec les comités nationaux dont la CCI dispose dans chaque pays membre ainsi qu'avec les organismes bancaires.
BL	Bill of lading.
BNL	Banque italienne Banco Nazionale del Lavoro.
BNP	Banque nationale de paris.
BOCI	Back Office Commerce International.
CCR	Contrôleur risque de crédit et reporting.
CFA-MO	Chargé des fonctions administratives Middle office.
CFR	Cost and freight/ Cout et fret.
CIF	Cost insurance freight/ Cout, assurance et fret.
CIP	Carriage insurance paid to/ Port payé assurance comprise jusqu'à.
CMR	Convention marchandise route.
CPT	Cost paid to/ Port payé jusqu'à.
CREDOC	Crédit documentaire.
D/A	Documents contre acceptation.
DAP	Delivered at port/ Rendu au lieu de destination.
DAT	Delivered at terminal/ Rendu au terminal.
DDP	Delivered duty paid/ Rendu droit acquittés.
DDU	Delivered duty unpaid.
DHL	Correspond aux initiales des fondateurs, Adrian D alsey, Larry H illblom et Robert L ynn. C'est un groupe spécialisé en transport et logistique.

DOCDEX	Systèmes pour régler les litiges au sein de la CCI.
D/P	Documents contre paiement.
EXW	Ex works named place/ Départ usine lieu convenue.
FAS	Free a long side ship/ Franco le long du navire.
FCA	Free carrier/ Franco transporteur.
FOB	Free on board/ Franco a bord.
GPEC	Gestion prévisionnelle des emplois et compétences.
GXBPDOMS	Outil de domiciliation.
ICC	Chambre de commerce international.
Incoterms	International Commercial Terms.
Iso Trade	Bade de données crédit documentaire.
IVision	System informatique utilisé par le BOCI pour le traitement des crédits documentaires import.
LCA	Lettre de crédit.
LTA	Lettre de transport aérien.
Lotus Notes	Une boite de messagerie email propre a Bnp Paribas.
MT	Message type.
Pré-dom	Pré-domiciliation.
Preg	Provision, engagement.
Remdoc	Remise documentaire.
RSC	Responsable service clientèle.
RUC	Règles uniformes relatives aux encaissements.
RUE	Règles uniformes des encaissements.
RUR	Règles uniformes pour les remboursements entre banques.

RUU	Règles et usances uniformes.
RUGD	Règles uniformes relatives aux garanties sur demande.
RPIS/PBIS	Les pratiques bancaires internationales standard.
SARL	Société a responsabilité limitée.
SBLC	Lettre de crédit Stand-by.
SWIFT	Society for world Wide Interbank Financial Telecommunications.
SWOT	Strengths, weaknesses, opportunities, threats/ Forces, faiblesses, opportunités, menaces.
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée.
UCP	Uniform customs and practice for documentary credit.
Vigilance	Un outil de recherche permettant de veiller aux respects des sanctions financières et de prévenir le financement du terrorisme.
Workflow	System informatique utilisé par le BOCI pour la transmission des documents et le suivi du processus.

Sommaire

	Pages
Introduction générale :	01
Chapitre 1 : Les fondements théoriques du commerce international ERREUR ! SIGNET NON DEFINI..	
Section 1 : Conceptualisation du commerce international.	05
Section 2 : Les mécanismes du commerce international.	15
Section 3 : Les moyens et techniques de paiement à l'international	29
Chapitre 2 : Présentation du crédit documentaire.	
Section 1 : Les mécanismes du crédit documentaire.....	46
Section 2 : Le cadre réglementaire.	58
Section 3 : La procédure et les conditions du crédit documentaire.	63
Chapitre 3 : Lecture et analyse d'une opération de crédit documentaire à l'import.	
Section 1 : Présentation du groupe Bnp Paribas.....	77
Section 2 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import :.....	85
Section 3 : Analyse et résultats des interviews :.....	101
Conclusion générale	109

INTRODUCTION

GENERALE

Les échanges internationaux ne cessent de se développer et prennent de l'ampleur, ils revêtent une importance primordiale pour l'économie nationale et ce pour plusieurs raisons. D'abord ils alimentent le pays en ressources, en devises nécessaires à l'équilibre des comptes extérieurs et à l'allocation aux paiements à l'étranger. En second lieu ils offrent des emplois créés par les centaines d'entreprises exportatrices, en troisième lieu ils ont un effet de levier quantitatif et qualitatif améliorant la croissance économique globale du pays.

Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations et exportations. La plus part du temps acheteur et vendeur ne se connaissent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération, l'acheteur désire recevoir en quantité et en qualité sa marchandise et le vendeur s'inquiète pour le transfert des paiements obtenu en contrepartie.

Pour se prémunir contre les risques inhérents au financement du commerce international, plusieurs techniques et moyens de paiement ont été mis en place par les banques, ils offrent une sécurité plus ou moins grande dans le recouvrement des fonds, les plus sûres étant également les plus coûteuses et les plus difficiles à mettre en œuvre.

Parmi ces techniques on trouve le crédit documentaire, c'est le seul et unique montage bancaire qui entraînant l'engagement des banques, arrive à concilier les impératifs contradictoires de sécurité du vendeur et de l'acheteur.

Comme les autres pays du monde, l'Algérie se devait de s'intégrer dans le tissu économique mondial où la compétition internationale est particulièrement acharnée dans un monde globalisé, par la mise en œuvre de réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce extérieur.

A partir de ce qu'a été dit, il serait intéressant de poser la question pivot, pour laquelle nous essayeront de jeter la lumière sur plusieurs angles pour aboutir à une meilleure compréhension du crédit documentaire et à son importance: *Quelle est l'efficacité du crédit documentaire dans le financement des opérations du commerce extérieur dans le cas d'une banque?*

Nous allons essayer de répondre à cette problématique à travers les réponses aux questions suivantes :

- Quels sont les moyens et techniques de paiement du commerce international ?
- A la différence des autres moyens de paiement qu'apporte de plus le crédit documentaire ?
- Est-ce que le crédit documentaire est la solution optimale qui répond aux attentes de l'exportateur ainsi que ceux de l'importateur ?
- Est-ce que le crédit documentaire est une technique de paiement efficace pour les opérations du commerce extérieur en Algérie ?

Afin de répondre à ces interrogations nous avons retenu les hypothèses suivantes :

H1 : Le crédit documentaire est une technique de paiement efficace pour les opérations du commerce extérieur en Algérie.

H2 : Le Credoc est la technique qui répond le mieux aux attentes de l'exportateur ainsi que ceux de l'importateur.

Pour le choix du thème, vu l'importance et l'utilisation continue du crédit documentaire par les acteurs du commerce international et grâce à l'intérêt que je porte au domaine bancaire on a choisi de traiter ce thème, afin de voir si réellement ce dernier est efficace et répond à la fois aux attentes de l'importateur et ceux de l'exportateur.

Pour pouvoir répondre à notre principal problématique et vérifier nos hypothèses nous avons choisie une méthode descriptive analytique appuyées sur :

- Les enseignements acquis,
- La consultation des ouvrages et des travaux de recherche portant sur le sujet,
- Un Stage pratique au sein de BNP Paribas El Djazair,
- De plusieurs entretiens effectués avec le personnel de la section crédit documentaire de la BNP Paribas El Djazair et l'analyse des résultats obtenus.

Notre travail de recherche s'articule au tour de trois chapitres :

Le premier chapitre sera consacré à la présentation du commerce international et au Trade finance, ses fondamentaux et ses mécanismes dont le contrat commercial et les

incoterms, nous allons aussi examiner les différents moyens et techniques de paiement utilisés pour le financement du commerce international.

Dans le deuxième chapitre, on traitera le crédit documentaire de manière particulière, le cadre réglementaire auquel il est soumis, ainsi que la procédure de ce dernier.

En dernier lieu, le troisième chapitre qui est consacré à l'étude de cas : Analyse et lecture d'une opération de crédit documentaire à l'import au sein de la BNP Paribas El Djazair, ce chapitre est divisé en trois sections, la première est consacrée à la présentation du lieu de notre stage, la deuxième traitera notre cas pratique et la dernière section est réservée à l'analyse des résultats des entretiens effectués avec le personnel de la section crédit documentaire.

CHAPITRE 1 :

LES FONDEMENTS THEORIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Les échanges internationaux désignent des échanges entre nations, leur développement entraîne un mouvement d'internationalisation des échanges de marchandises, de services et de capitaux qu'on peut définir donc comme l'élargissement du champ d'activité d'une économie au delà d'un territoire national.

Le Trade finance est une activité transactionnelle, par le biais de ses techniques permet aux entreprises de financer leur cycle d'exploitation à l'international, il ne s'impose pas forcément dans des transactions domestiques mais dans un environnement plus difficile d'accès où les barrières ne sont pas que linguistiques mais aussi politique, financière, commerciale et juridique.

Avant toute opération de commerce international, il est important de signer une convention par laquelle deux ou plusieurs parties fixent d'un commun accord les conditions qu'elles s'engagent à respecter, cette convention est appelée contrat de vente internationale.

La structure d'une opération commerciale internationale doit être acquise comme un réflexe puisque chaque opération est différente, acheteur et vendeur doivent maîtriser l'essentiel : les points clés et les risques qu'ils encourent avec les méthodes destinées à les minimiser ou à les assurer.

Dans ce premier chapitre, la première section portera sur le concept du commerce international, la deuxième traitera les mécanismes du commerce international et dans la dernière section on va présenter les moyens et techniques de paiement à l'international.

Section 1 : Conceptualisation du commerce international.

Le financement du commerce international a été particulièrement affecté par les crises financières, celle de 2008 et 2009 et, dans une moindre mesure celle de 2012 et 2013, au point d'avoir des incidences majeures sur le volume des échanges commerciaux internationaux. Plusieurs entreprises ont été interrogées dans le cadre de différentes enquêtes (Banque mondiale ICC, etc.) ils ont souligné que la baisse des flux d'échanges était fortement liée à la moindre disponibilité du financement du commerce¹.

¹ http://www.entreprises.cci-paris-idf.fr/c/document_library/get_file?uuid=257dd98c-6aa1-4069-92cf-ffe72c1d0cbc&groupId=10139, consulté le 26-04-2017 à 14h 37.

On va représenter dans cette section le rôle important que tient le Trade finance et sa contribution à la croissance du commerce mondial, mais nous allons d'abord définir la notion du commerce international.

1.1 Notion de commerce international.

On peut définir le commerce international comme suit:

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre des espaces économiques de nationalités différentes.

Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre au moins deux pays. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises)¹.

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

De ce fait, l'activité du commerce international est un ensemble complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays.

Il peut aussi être défini comme suit, « Le commerce international, ne représente qu'une partie des échanges économiques internationaux : celle qui se rapportent aux produits matériels et aux services. Sa définition en exclut les autres catégories de transactions internationales, comme par exemple le transfert des revenus ou les mouvements des capitaux liés aux opérations de crédit et de prêt. A l'heure actuelle, on parle encore du commerce extérieur d'un pays pour désigner ses relations bilatérales. Le commerce international ne serait donc à cet endroit que la somme de ces dernières pour tous les pays de la planète et cet échange s'accomplit à travers les opérations d'importations et d'exportation»².

¹ <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international.html>, consulté le 26-04-2017 à 14h50.

² SOUAKRI Halima, Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, mémoire de fin d'études de licence en science commerciales et financières, ESC, juin 2009, p.8.

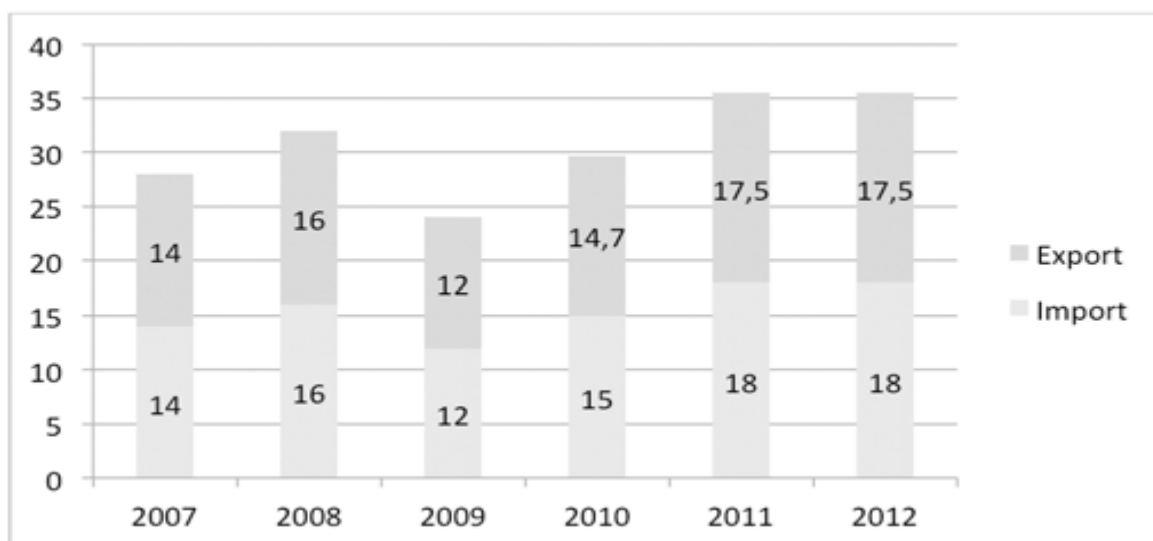
1.2 Notion du Trade finance (financement du commerce international).

Le Trade finance est une activité historique et traditionnelle des banques reposant sur la gestion, la sécurisation et le financement des transactions de commerce international.

Il peut aussi être défini comme suit « Le Trade finance est le financement des flux commerciaux internationaux, il existe pour atténuer ou réduire les risques liés à une transaction commerciale internationale»¹.

Il ya deux acteurs dans une transaction commerciale, un exportateur, qui exige le paiement de ses produits ou services, et un importateur qui veut s’assurer de payer la qualité et la quantité de biens appropriés.

Figure1-1 : L’évolution des volumes de transactions commerciales dans le monde entre 2007 et 2012 ²:



Source : Leboiteux David, Trade finance, Principes et Fondamentaux, RB édition, 2014, pp: 21- 22.

Il a fallu attendre les retombées de la crise de 2008 pour voir le Trade Finance être reconnu comme un acteur important dans le financement du commerce du commerce international. Sur la période 1990-2008, la croissance moyenne du commerce mondial a été de l’ordre

¹ <http://www.gtreview.com/what-is-trade-finance/>, consulté le 27-04-2017 à 19h01.

² Axe des ordonnées : Les volumes des transactions commerciales dans le monde, Axe des abscisses : les années.

de 6,5% par an en termes réels. La crise financière et bancaire, en asséchant les crédits bancaires, a contribué au ralentissement du commerce international¹.

Cependant, les économies ont montré une forte résilience et les échanges internationaux ont progressé de 20% par an entre 2009-2010 et 2010-2011 après avoir chuté de 23% au plus fort de la crise financière. C'est bien une moindre disponibilité des produits du Trade finance qui explique pour 1/3 la baisse des flux d'échanges entre le 3ème trimestre 2008 et le 2ème trimestre 2009.

1.3 Les documents utilisés dans le commerce international.

En matière de commerce international, il existe quatre catégories de documents à savoir :

- Les documents de prix,
- Les documents de transport,
- Les documents d'assurance,
- Et les documents annexes.

1.3.1 Les documents de prix.

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur et le vendeur, sur sa marchandise, les prix ainsi que sur les documents de vente, ils comprennent : la facture proforma, la facture commerciale, la facture consulaire et la facture douanière² :

1.3.1.1 La facture proforma.

Cette facture n'est qu'un simple devis, établi par le vendeur et réclamé par l'acheteur, sur laquelle est indiqué la liste des prix des marchandises vendues ainsi que d'autres mentions, l'acheteur a besoin de cette facture pour établir les démarches nécessaires pour l'importation de cette marchandise³.

¹ Leboiteux David, Trade finance, Principes et Fondamentaux, RB édition, 2014, pp : 21-22.

² CHENAB Samira, KARAOUI Radia, Etude des techniques et des instruments de paiement des opérations d'importations, crédit documentaire, mémoire de master, ENSSEA ex Inps, juin 2016, p.3.

³ KSORI Idir, Les opérations du commerce international, Berti édition, 2014, pp : 21-22.

1.3.1.2 La facture commerciale.

Elle est établie par le fournisseur après la concrétisation du contrat commercial avec l'acheteur, elle doit comporter toutes les mentions prévues par le décret exécutif n°05-468 du 10 décembre 2005. Ces mentions obligatoires sont les suivantes¹ :

- Le nom et adresse du vendeur et de l'acheteur,
- La nature de la marchandise, son origine, les marques et les poids, ainsi que les quantités et les prix unitaires,
- Le montant de la facture, la devise ainsi que le terme de vente retenu,
- Les modalités de règlement,
- La date et le numéro de facture,
- La signature est exigée².

1.3.1.3 La facture consulaire.

La facture consulaire est un document établi par le vendeur, visé par le consulat du pays de l'importateur authentifiant l'origine et la valeur des marchandises.

1.3.1.4 La facture douanière.

La facture douanière doit reproduire les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin, elle est requise par la douane de certains pays.

1.3.2 Les documents de transport.

Les marchandises expédiés d'un pays a un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit un transport aérien ou d'un transport terrestre. Parmi les documents de transport on trouve : le connaissement maritime, le connaissement de transport combiné, la lettre de transport aérien et la lettre de voiture routière³ :

¹ http://www.dcommerce-biskra.dz/fr/images/stories/Documents/textes_dictionnaire/afr01082013jo30.pdf, consulté le 29-04-2-17 à 14h36.

² KSORI Idir, Op.cit, p.22.

³ CHENAB Samira, KARAOUI Radia, Etude des techniques et des instruments de paiement des opérations d'importations, crédit documentaire, mémoire de master, ENSSEA ex Inps, juin 2016, p.4.

1.3.2.1 Le Connaissance maritime (Bill of lading B/L).

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

Le connaissance présente un triple aspect :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur),
- Le contrat de transport dont les conditions figurent intégralement au verso,
- Le document indispensable en échange duquel, la marchandise sera retirée à destination¹.

1.3.2.2 Le Connaissance de transport combiné (Combined bill of lading).

Ce document est utilisé lorsqu'on fait recours à au moins deux types de transport, dont le transport maritime.

1.3.2.3 La lettre de transport aérien LTA (Air way bill).

La lettre de transport aérien n'est qu'un simple reçu d'expédition non négociable, car émise à l'adresse d'une personne dénommée qui est en général la banque de l'importateur, celui-ci doit lui établir un bon de cession bancaire pour lui permettre de retirer les marchandises².

1.3.2.4 La lettre de voiture routier CMR.

C'est un document de transport par route «Convention Marchandise Route» ratifiée en 1956 à Genève et entrée en vigueur en 1958, elle harmonise les conditions générales de transport terrestres internationaux et traite de la responsabilité du transporteur, cette convention exige la rédaction d'une lettre de voiture si le pays de départ ou le pays de destination des marchandises ou les deux, l'ont signée³.

¹ KSORI Idir : Op.cit, p.24.

² LASARY, Le commerce international a la portée de tous, 2005, p.160.

³ NGUYEN-THE, Madeleine: Importer, 2eme edition, France, 2005, p.117.

1.3.3 Les documents d'assurance.

Conformément à l'instruction n°02-07 du 31 mai 2007 en application de l'article 4 du règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : « toutes les opérations d'assurance et de réassurance doivent être contractées auprès de compagnies d'assurance de droit Algérien »¹. Toute souscription de police d'assurance auprès de compagnies d'assurance étrangères est interdite. On distingue deux documents d'assurance : la police au voyage et la police flottante ou police d'abonnement² :

1.3.3.1 La police au voyage.

La police au voyage couvre les marchandises provenant de l'étranger (sur un trajet bien déterminé) contre certains risques. C'est l'assurance au cas par cas.

1.3.3.2 La police flottante ou police d'abonnement.

La police flottante signifie que la marchandise n'est pas déterminée, c'est un contrat global. Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré. A chaque expédition la compagnie d'assurance délivre au client un document justificatif : le certificat d'assurance.

1.3.4 Les documents annexes.

Ces documents qui représentent une importance énorme pour l'importateur en ce sens qu'ils le rassurent sur la qualité la conformité et la quantité des marchandises commandées³.

On va schématiser ces documents dans le tableau ci dessous :

¹ <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist37.htm>, consulté le 05-05-2017 à 19h48.

² <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>, consulté le 28-04-2017 à 17 :00.

³ <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>, consulté le 28-04-2017 à 17 :11.

Tableau 1-1 Les différents documents annexes :

Nature du document	But et conditions d'établissement
Certificat de poids	C'est un document qui atteste le poids exact des marchandises expédiées, il est délivré par un organisme officiel.
Certificat d'origine	C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou encore par un organisme officiel. Il atteste de l'origine des marchandises.
Note de poids et liste de colisage (packing list).	Ces documents ont pour but de fournir des indications relatives au poids, au conditionnement, au contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.
Certificat d'analyse	Il est émis par un laboratoire agréé ou un expert. Il donne la composition des produits analysés (produits chimique, produits pharmaceutiques etc...).
Certificat sanitaire, vétérinaire et phytosanitaire	C'est un document établi par un organisme officiel certifiant la bonne qualité de certaines marchandises comestibles, des animaux et des plantes. Certificat vétérinaire pour les animaux vivants et certificat phytosanitaire pour les plantes, semences, engrais etc....
Certificat d'agrèage	Document établi sur ordre de l'acheteur attestant l'état qualificatif et quantitatif de la marchandise par un organisme officiel.
Certificat d'inspection	Document officiel établi par un organisme compétant pour la marchandise en cause et attestant l'état ou le conditionnement de la marchandise
Certificat de circulation DDI	Document établi par l'exportateur pour des produits qui relèvent du marché commun. Il est utilisé pour le bénéfice des réductions de droits de douane.
Certificat de qualité	Document établi par un organisme officiel et attestant la bonne qualité des marchandises.

Source : Etablit par nos soins, <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>, consulté le 28-04-2017 à 17 :00.

1.4 Les risques auxquelles sont confrontées les entreprises à l'international.

L'entreprise qui dépasse le cadre de ses frontières se crée de nouveaux débouchés à l'exportation ou des opportunités d'achat à l'importation. Mais ce n'est plus le même environnement familier de la gestion de ses risques, voici quelques catégories de risques auxquelles sont confrontées les entreprises à l'international¹ :

1.4.1 Risque de non paiement.

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

1.4.2 Risque pays.

Le risque pays englobe tous les événements politique ou économique susceptible d'empêcher le bon déroulement d'une transaction commerciale (risque d'interruption de marché, risque de non paiement...), il est parfois difficile évaluer. Il s'agit des guerres, des émeutes, des révolutions, des actes ou des décisions d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution d'un contrat. Les événements peuvent se dérouler aussi bien dans le pays d'importation que dans un pays tiers.

1.4.3 Risque économique.

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

¹ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Gestion des opérations import-export, édition, DUNOD, paris, 2008, p.123.

1.4.4 Risque de change.

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelque jours, quelque mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportation, importations, investissements, recettes sur investissements).

1.4.5 Risque juridique.

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

Le droit des contrats : contrat de vente, de transfert de technologie,

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

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

Le droit économique : réglementation sur la concurrence et les monopoles (loi antitrust), réglementation sur la vente à perte et sur les soldes, concept de refus de vente et de distribution sélective.

Le droit de la propriété intellectuelle : brevets, marques, licences dessins et modèles...

1.4.6 Risque technologique.

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

1.4.7 Risque de catastrophes naturelles.

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

1.4.8 Le risque de non transfert.

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

1.4.9 Le risque de marché.

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

Section 2 : Les mécanismes du commerce international.

Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est indispensable pour limiter les conflits et les malentendus. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

Ainsi le contrat commercial qui constitue l'élément de base de toute transaction doit être élaboré avec soin en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants, puisqu'ils constituent une protection juridique efficace pour les parties tout en préservant leurs intérêts. Pour éviter toute ambiguïté concernant les

termes de l'accord, les contractants se réfèrent aux termes de commerce international appelé «incoterms».

Cette section est divisée en deux parties, la première portera sur le contrat de commerce international et la deuxième sur les incoterms.

2.1 Le contrat de commerce international.

Pour qu'il y ait un contrat il y a des conditions à suivre, dans cette partie nous allons voir les effets du contrat de commerce international et les éléments qui le constitue mais nous allons d'abord définir ce que c'est un contrat de commerce international.

2.1.1 Définition du contrat de commerce international.

Toute opération commerciale internationale est matérialisée par un contrat appelé «contrat de commerce international, qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une opération achat ou de vente, il précise la répartition des obligations, des frais et des risques.

Juridiquement le contrat peut être défini comme «une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose»¹.

La négociation peut s'avérer longue et compliquée à cause des différences culturelles importantes, afin d'éviter cela, le contrat de vente internationale est encadrée par différentes règles et dans un objectif d'harmonisation et de faciliter des échanges internationaux.

Il est capital pour une entreprise exportatrice de connaître les droits et les règlements d'affaire en vigueur dans les pays importateurs et dans le marché ciblé et de se familiariser avec les conventions internationales auxquelles ce pays a adhéré. Comme il existe

¹ BOUHADIDA Mohamed, dictionnaire des finances, des affaires et de management, casbah édition, Alger, 2000, p.72.

différents systèmes de droits, toutes les clauses du contrat doivent être plus explicites que possible pour limiter les interprétations divergentes¹.

2.1.2 Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international.

Le contrat de commerce international est constitué d'éléments généraux, des éléments techniques et commerciaux, des éléments financiers et des éléments juridiques².

2.1.2.1 Des éléments généraux.

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

2.1.2.2 Des éléments techniques et commerciaux.

- Nature du produit, sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité, ...etc.,
- Nature de l'emballage,
- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard,
- Protocol de control et l'examen de conformité,
- Conditions de modification du contrat.

¹ NAJI Jammal, le commerce international, théories, techniques et applications, 2005, p.55.

² NAIT ATMANE SI AMAR, Les opérations du service commerce extérieur, mémoire de fin d'études, ESB, 9eme promotion, 2006.

2.1.2.3 Des éléments financiers.

- Quantité, prix et montant total, ferme et révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision,
- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé,
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement,
- Garanties bancaire à mettre en place,
- Données fiscales et douanières.

2.1.2.4 Des éléments juridiques.

- Date de mise en vigueur du contrat,
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise,
- Conditions juridique liées aux garanties bancaires,
- Droit applicable au contrat accepte 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. Toute fois cette notion qui diffère d'une législation a une autre, est souvent a l'origine de plusieurs litiges. Il convient aussi de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure
- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non exécution du contrat.

2.1.3 Conditions de formation.

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

Le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalable (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitutions d'avance...).

2.1.4 Effets du contrat de commerce international.

Les effets du contrat du commerce international concernent les obligations des parties et le transfert de propriété et de risque ¹ :

2.1.4.1 Obligations des parties.

Nous pouvons distinguer :

a) obligations du vendeur :

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat,
- Livrer la marchandise dans les délais fixés et au lieu prévu,
- Remettre l'ensemble des documents relatifs aux marchandises.

b) obligation de l'acheteur :

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises,
- Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison, tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

2.1.4.2 Transfert de propriété et de risques :

Nous pouvons distinguer :

a) Transfert de propriété :

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

¹ CHENAB Samira, KARAOUI Radia, « étude des techniques et des instruments de paiement des opérations d'importations-crédit documentaire » mémoire de fin d'étude en vu de l'obtention du diplôme supérieur en finance et actuariat, ENSSEA, juin 2016, p.08.

b) Transfert de risques :

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété.

Cependant, vu la complexité des contrats du commerce internationale, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

Aussi le recours aux incoterms, qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

Dans un contrat il faudra qu'ils contiennent les Incoterms à utiliser que nous allons traiter dans le prochain point, qui servent à définir le partage des risques et des frais pour l'acheminement des marchandises.

2.2 LES INCOTERMS.

Ces termes créés par la chambre de commerce internationale font partie du contrat de vente dont ils sont l'une des clauses, bien que facultatives, ils acquièrent toute fois force juridique dès que le contrat de vente y fait référence. Largement utilisés en Europe, en Afrique, en Asie et dans les Amériques, les incoterms sont désormais bien intégrés au fonctionnement des chaînes logistiques mondialisés¹.

Nous allons développer ces notions ci-dessous et comme suit :

2.2.1 Définition des incoterms.

Les incoterms indiquent la part que chacun des partenaires, vendeur et acheteur prend dans l'acheminement de la marchandise, ainsi que les risques qu'il supporte².

¹<http://www.cciinternational.net/documentation/een/INCOTERMS%20article%20%20FRA%20DEFINI.pdf>, consulté le 24-04-2017 à 12h33.

²LUCIAS Laurence et STUDER LAURENS Joselyne : Vendre plus, acheter mieux à l'international, Librairie Vuibert, Paris, septembre 2003, p.27.

Les règles incoterms (International Commercial Terms), outils créés en 1936 par l'ICC et régulièrement révisés, La dernière version datée de 2000. Les nouvelles règles incoterms 2010 sont entrées en vigueur au 1^{er} janvier 2011¹.

Selon la pratique internationale, le principal objet des incoterms est de déterminer en quel point le vendeur aura rempli ses obligations de façon qu'on puisse dire qu'il a livré les marchandises au sens juridique, à l'acheteur².

2.2.2 Rôle des incoterms.

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 entre ces deux points essentiels du contrat de vente.³

Un incoterm a trois fonctions essentielles⁴ :

- Il détermine le lieu de livraison des marchandises à un endroit convenu,
- Il définit les obligations respectives du vendeur et de l'acheteur depuis l'expédition des marchandises,
- et il répartit les couts et les risques des prestations effectuées pour chaque livraison.

2.2.3 Le choix de l'incoterm.

Le choix de l'incoterm reflète la politique commerciale de l'entreprise et résulte de la négociation. Cependant il faut souligner que les incoterms de vente a l'arrivée font courir au vendeur les risques de transport. Inversement on peut souligner que la vente assortie d'un incoterm à l'arrivée est un argument commercial et un avantage concédé à l'acheteur.

Le vendeur peut dans certains cas souhaiter conserver la maîtrise totale de la logistique (partenaire connus, spécificité du matériel, offre plus compétitive).

Les choix peuvent être adaptés à chaque situation ou au contraire faire l'objet d'une stratégie qui sera reconduite dans la plupart des cas (standardisation des prestations et des

¹ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, Commerce International : DUNOD 2eme édition, Paris, 2008, p.105.

² ICC France, chambre de commerce internationale, l'organisation mondiale des entreprises.

³ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert : Commerce International, Op.cit, p.105.

⁴ <http://www.cci-international.net/documentation/een/INCOTERMS%20article%20%20FRA%20DEFINI.pdf>, consulté le 25/02/2017 à 18 :15.

offres commerciales). L'incoterm doit reprendre spécifiquement la version et l'origine par exemple « incoterms 2000 CCI » et suivi d'un lieu précis, faute de quoi il n'est pas opérationnel.

L'utilisation des incoterms nécessite certaines précautions à prendre tel que :

- Eviter l'emploi d'un incoterm pour un autre,
- L'absence de référence à un incoterm précis ouvre la porte à toutes les confusions possibles et surtout à des contestations sur le prix.
- Faire attention à la cohérence entre le choix de l'incoterm et le choix du lieu de livraison (un incoterm de vente à l'arrivée n'est pas compatible avec une livraison dans les locaux de l'acheteur et inversement)¹.

Tableau 1-2 Classement des incoterms par mode de transport

Famille	Incoterm
Tout mode de transport	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.
Transport maritime seulement	FAS, FOB, CFR, CIF.

Source : ICC France, chambre de commerce international, l'organisation mondiale des entreprises.

2.2.4 Les différents incoterms 2010.

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres suivis impérativement par l'indication de lieux géographiques, chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie. Ils sont classés en quatre catégories, E, F, C, D correspondant à un niveau croissant d'obligations pour le vendeur et décroissant pour l'acheteur. Tous les incoterms sont des ventes départ, à l'exception du DAT, DAP et DDP².

- **Le premier groupe "E"** (qui ne comprend qu'un seul terme) : prestation minimum du vendeur : il doit mettre à son usine, la marchandise à la disposition de

¹ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert : Commerce International, Op.cit, P.106.

² LUCIAS Laurence et STUDER-LAURENS Joselyne : Op.cit, P.38.

l'acheteur. Le seul risque important qu'il puisse courir est celui de l'emballage dont il est entièrement responsable.

- **Le deuxième groupe "F"** (qui comprend trois termes) : prévoit que le vendeur, outre la fourniture de la marchandise et son emballage, effectuera d'autres prestations, par exemple, l'acheminement, le dédouanement, etc., mais avant le transport principal dont se charge l'acheteur.
- **Le troisième groupe "C"** (qui comprend quatre termes) : entraîne pour le vendeur des prestations supplémentaires. Il organise le transport principal (et dans deux des incoterms, l'assurance), mais ce qui est très important, il n'en assume pas les risques. Le transfert de risque a lieu au point de départ du voyage principal. Ces termes ne peuvent donc pas être considérés comme des termes de vente à l'arrivée.
- **Le quatrième groupe "D"** (qui comprend cinq termes) : est un groupe de ventes à l'arrivée, deux de ces incoterms, le DDU et le DDP ont été conçus, bien qu'il ne s'agisse pas d'une obligation, pour une livraison chez l'acheteur.

Les dernières modifications applicables dès le 1^{er} janvier 2011 portent principalement sur la suppression de quatre incoterms _ DEQ-DES-DAF et DDU_ et l'introduction de deux nouveaux incoterms: DAT et DAP¹.

Nous allons présenter ces incoterms ci dessous² :

EXW : Obligation minimale du vendeur : Le vendeur n'a pas l'obligation vis-à-vis de l'acheteur de conclure un contrat de transport et un contrat d'assurance.

- Mise à disposition des marchandises dans les locaux du vendeur ou dans un autre lieu dûment désigné.
- **Marchandise non dédouanées a l'export** : il appartient a l'acheteur d'obtenir a ses propres risques et frais toute licence d'exportation ou d'importation ou autre autorisation officielle et d'accomplir toutes les formalités douanières pour l'exportation des marchandises.
- **EXW n'est pas adapté à l'exportation.**

¹ <http://www.cciinternational.net/documentation/een/INCOTERMS%20article%20%20FRA%20DEFINI.pdf>, consulté le 25/02/2017 à 18 :05.

² ICC France, Chambre de commerce internationale, L'organisation mondiale des entreprises.

FCA: Livraison des marchandises au transporteur nommé par l'acheteur au lieu convenu (le transporteur peut être toute personne qui s'engage à effectuer le transport même s'il n'effectue pas lui-même le transport réel des marchandises).

- FCA, cette règle peut être utilisée quelque soit le mode de transport choisi et elle peut l'être également dans les cas où plusieurs modes de transport sont utilisés''.
- FCA représente l'obligation minimale du vendeur dans un contrat à l'international, mais à l'avantage, comparé au EXW, d'imposer le dédouanement export au vendeur, lui fournissant ainsi la maîtrise de la preuve de l'exportation.

CPT: Il peut être utilisé pour tout mode de transport et lorsque plusieurs modes de transport sont utilisés.

- Le vendeur livre les marchandises au transporteur nommé par le vendeur.
- Le vendeur souscrit le contrat de transport et paye le transport.
- Le vendeur a accompli son obligation de livraison lorsqu'il remet les marchandises au transporteur.

CIP: Incoterm identique à CPT à l'exception du contrat d'assurance qui doit être souscrit par le vendeur et la prime payée par ce dernier.

DAT: Il peut être utilisé pour tout mode de transport et lorsque plusieurs modes de transport sont utilisés.

- Le vendeur livre les marchandises déchargées du moyen de transport d'approche au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme "Terminal" comprend tout lieu, qu'il soit couvert ou non, tel qu'un quai, entrepôt, un parc de conteneurs ou un terminal routier, ferroviaire ou aérien''.
- Le lieu ainsi que l'endroit de livraison doivent être spécifiés précisément.
- Le vendeur supporte tout les risques jusqu'à leur déchargement au terminal.

- Le vendeur n'a aucune obligation d'effectuer le dédouanement import, de payer les droits de douanes, d'accomplir les formalités douanières à l'importation.
- Si les parties conviennent d'un lieu de livraison au delà du terminal : DAP doit être utilisé.

DAP : Il peut être utilisé pour tout mode de transport et lorsque plusieurs modes de transport sont utilisés.

- DAP remplace le DDU des incoterms 2000 mais à un champ d'application plus large puisqu'il peut être utilisé aussi bien pour les ventes à l'international que pour les ventes domestiques.
- Le vendeur à livré (...lorsque les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu).

DDP : Il peut être utilisé pour tout mode de transport et lorsque plusieurs modes de transport sont utilisés.

- Le vendeur a livré (dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur, dédouanées à l'importation à l'arrivée sur le moyen de transport, et qu'elles sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu).
- DDP : obligation maximum du vendeur.

FAS : Règle à utiliser uniquement pour le transport maritime ou par voie navigables intérieures.

- Le vendeur dédouane les marchandises à l'export.
- Navire nommé par l'acheteur.
- Le vendeur doit : livrer les marchandises le long du navire- sur un quai ou un chaland.

- L'endroit au port d'expédition convenu doit être spécifié clairement.
- Règle devant être utilisée pour les commodités (vrac) et non pour les marchandises conteneurisées

FOB: Règle devant être utilisée pour en charte partie et pour le transport en conventionnel et non pour les marchandises conteneurisées

- Le point critique de transfert des risques et des coûts est dorénavant "A Bord" au lieu du "bastingage".

CFR: Règle à utiliser uniquement pour le transport maritime ou par voies navigables intérieures.

- Le vendeur dédouane les marchandises à l'export.
- Navire nommé par le vendeur.
- Le vendeur souscrit le contrat de transport et paye le transport.
- Le point critique de transfert des risques et des coûts est dorénavant "A bord" au lieu du bastingage".
- Règle devant être utilisée pour une charte partie et pour le transport en conventionnel et non pour les marchandises conteneurisées.

CIF: Incoterm identique à CFR à l'exception du contrat d'assurance qui doit être souscrit par le vendeur et la prime payée par ce dernier.

Tableau 1-3 Les différents incoterms 2010 :

<u>EXW</u>	EX WORKS (named place)	A l'usine (lieu convenu)
<u>FCA</u>	FREE CARRIER (named place)	Franco transporteur (lieu convenu)
<u>FAS</u>	FREE ALONGSIDE SHIP (named place)	Franco le long du navire (lieu convenu)
<u>FOB</u>	FREE ON BOARD (named place)	Franco bord (lieu convenu)
<u>CFR</u>	Cost and freight (named place)	Coût et fret (lieu convenu)
<u>CIF</u>	Cost insurance and freight (named place)	Coût, assurance et fret (lieu convenu)
<u>CPT</u>	Carriage paid to (named place)	Port payé jusqu'à (lieu convenu)
<u>CIP</u>	Carriage and insurance paid to (named place)	Port payé assurance comprise jusqu'à (lieu convenu)
<u>DAT</u>	Delivered at terminal (named place)	Rendu terminal (lieu convenu)
<u>DAP</u>	Delivered at place (named place)	Rendu lieu (lieu convenu)
<u>DDP</u>	Delivered duty paid (named place)	Rendu droit acquittés (lieu convenu)

Source : Établi par nos soins,

<http://www.cciinternational.net/documentation/een/INCOTERMS%20article%20%20FRA%20DEFINI.pdf>,

consulté le 25-02-2017 à 18 :05.

2.2.5 La répartition des frais de logistique.

Le tableau qui suit répond à la question : qui supporte les frais de logistique ?

Tableau 1-4 La répartition des frais de logistique :

Libelles	Départ Usine	Transport principale non acquitté par le vendeur			Transport principale acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supporté par le vendeur jusqu'à destination		
		FC A	FAS	FO B	CF R	CIF	CPT	CIP	DA T	DA P	DD P
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 export	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 principale	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 import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post-acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

V : Cout à la charge du vendeur

A : Cout à la charge de l'acheteur

* : Non obligatoire

Source : Etabli par nos soins, <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterms-2010> , consulté le 27-02-2017 à

Section 3 : Les moyens et techniques de paiement à l'international :

Il faut préalablement distinguer les instruments et les techniques de paiement, l'instrument de paiement est la forme matérialisant le support de paiement. Nous trouvons par exemple, le virement et les effets de commerce.

La technique de paiement est un mécanisme permettant la réalisation du paiement, dans cette catégorie, nous trouverons les encaissements ou remises documentaires et les crédits documentaires.

3.1 Les moyens de paiement à l'international.

Le paiement est un acte juridique prévu au contrat de vente de marchandise, le règlement en est l'exécution matérielle. Tout contrat bien fait doit prévoir le mode de paiement, son lieu et sa date. Sachant que le paiement en billet de banque est prohibé dans les opérations de commerce.

Le règlement des opérations domestique de commerce et, dans une certaine mesure, d'opérations internationales, s'appuie sur des instruments de paiement qui ont chacun des avantages et des inconvénients.

On en décompte quatre principaux :

3.1.1 Le chèque :

Le règlement par chèque comporte trois acteurs :

- L'acheteur, le « tireur »
- Un établissement bancaire, appelé « tiré »
- Le vendeur appelé « bénéficiaire »

Dans les opérations commerciales, le paiement par cheque est négociable, à savoir qu'il peut être endossé en blanc au moyen de la signature du bénéficiaire en son verso, ou à

l'ordre d'un nouveau bénéficiaire. Il se réalise généralement aux guichets de la banque du vendeur, cette banque faisant son affaire de son remboursement par la banque tirée.

Si le chèque est barré, il ne peut être payé qu'au crédit du compte du bénéficiaire. Le chèque peut être émis en monnaie locale ou en devises. Bien que très répandu et connu dans le monde entier, il est peu utilisé dans les opérations de commerce international car de nombreuses réglementations locales en restreignent l'usage¹.

Nous allons schématiser les avantages et inconvénients du chèque dans le tableau suivant :

Tableau 1-5 Les avantages et inconvénients du chèque:

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Gratuité- Il n ya pas de frais bancaires (sauf en cas de découvert)	<ul style="list-style-type: none">- L'émission du chèque dépend de l'initiative de l'acheteur, qui peut en outre faire opposition- On peut mentionner les risques de perte, de vol ou de falsification, et la lenteur du recouvrement- le principal danger pour le vendeur est l'émission d'un chèque sans provision.

Source : Elaboré par nos soins, Le MOCI : Op.cit, P.06.

3.1.2 Le virement bancaire :

Le banquier de l'acheteur reçoit de celui-ci l'ordre de virer la somme due au vendeur. Le system Swift (*society for world Wide Interbank Financial Telecommunications*) est à coup sur le moyen de transmission le plus rapide et le plus fiable de cet ordre².

¹ Memo Guide Commerce International, le MOCI, Les solutions bancaires, Edition Avril 2007, p.06.

² Le MOCI, Op.cit, p.06.

Nous allons schématiser les avantages et inconvénients du virement bancaire dans le tableau suivant :

Tableau 1-6 Les avantages et inconvénients du virement bancaire :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">- Impossibilité d'impayé- Règlement rapide par télex ou Swift- Peu couteux- Impossibilité de perte, de vol ou de falsification puisqu'il n'y a pas de support papier.	<ul style="list-style-type: none">- Emission toujours à l'initiative de l'acheteur- lenteur si virement par courrier- risque de change éventuel- pas de possibilité d'endos

Source : Etablit par nos soins, Le MOCI : Op.cit, p.07.

3.1.3 La lettre de change :

Il s'agit d'un écrit par lequel le tire (l'acheteur) se voit signifier l'ordre de payer la créance en faveur du vendeur (le tireur) ou d'un tiers, à une certaine date. Plusieurs lettres de change à différentes dates peuvent être émises pour couvrir l'ensemble de la créance.

Encore appelée 'traite', la lettre de change est utilisée dans les sécurités de paiement internationales comme l'encaissement documentaire documents contre acceptation (D/A) et dans les crédits documentaires réalisables par acceptation ou par négociation¹.

Nous allons schématiser les avantages et inconvénients de la lettre de change dans le tableau suivant :

¹ Le MOCI, Op.cit,p.07.

Tableau 1-7 : Les Avantages et inconvénients de la lettre de change :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Elle est émise à l’initiative du vendeur et présente le grand avantage de matérialiser sa créance, et de préciser exactement le délai de paiement accordé - Elle permet au tireur de mobiliser sa créance c'est-à-dire de la faire payer moyennant déduction d’agios (si elle n’est pas payable a ‘vue’) - Emise dans la monnaie du vendeur, elle élimine le risque de change - Le montant de la traite peut être transmis à un tiers par endos 	<ul style="list-style-type: none"> - Le principal inconvénient est qu’elle est soumise à l’acceptation du tiré, qui est généralement l’acheteur. - Le risque d’impayé subsiste, mais il peut être pratiquement annulé si le tireur obtient l’aval (engagement solidaire de payer) d’une banque, sur la lettre de change. - Les risques de perte, de vol, de falsification ainsi que la lenteur de recouvrement demeurent

Source : Etablit par nos soins, Le MOCI : Op.cit, p.08.

3.1.4 Le billet à ordre :

Il s’agit d’un écrit par lequel l’acheteur , appelé «souscripteur» du billet à ordre, promet à son créancier (le vendeur) appelé «bénéficiaire», le paiement de la somme due, à vue ou à une certaine date , sur présentation du billet à ordre à une banque désigné. Plusieurs billets à ordre à différentes dates peuvent être émis pour l’intégralité de la créance. Billets à ordre et lettres de change sont désignés sous le terme générique d’«effets de commerce».

Nous allons schématiser les avantages et inconvénients de la lettre de change dans le tableau suivant :

Tableau 1-8 Les Avantages et inconvénients du billet à ordre :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - C'est une reconnaissance de dette et il matérialise la créance - Il précise exactement la ou les dates de paiement, il est mobilisable, il est endossable. 	<ul style="list-style-type: none"> - Il est émis à l'initiative de l'acheteur, qui peut à sa guise modifier le montant de la créance ou la date d'échéance, ou qui, moindre mal, peut l'émettre tardivement, ce qui retarde ou annule la possibilité d'escompte - il est soumis au risque d'impayé, au risque de change, et aux risques déjà mentionnés du support papier

Source : Etabli par nos soins, Le MOCI : Op.cit, p.08.

3.2 LES TECHNIQUES DE PAIEMENT.

Comme dit l'adage «vendre, c'est bien, être payé c'est mieux¹». D'où la nécessité pour l'exportateur de maîtriser tous les modes de paiement pour une meilleure négociation et sécurité surtout lorsque la conjoncture internationale est marquée par l'instabilité et la montée des risques. Outre les risques politiques, commerciaux, monétaire, techniques...l'exportateur est amené à tenir compte de la qualité des relations avec les partenaires, du rapport de force, des dispositions réglementaires instaurées par le pays de l'acheteur, des traditions régionales et des contraintes financières, en fonction des éléments sus-décrits, l'exportateur et l'acheteur opteront pour le mode de paiement et/ou la garantie devant dénouer financièrement leur transaction, tel que :

- le crédit documentaire,
- la remise documentaire,
- la garantie de paiement : la lettre de crédit stand by.

¹ http://www.attijariwafabank.com/Documents/AWB_guide_commerce_exterieurr.pdf, p-27, consulté le 01/03-2017 à 15h16.

3.2.1 Le crédit documentaire.

Pour organiser la sécurité de paiement d'une opération commerciale, le vendeur peut avoir recours au crédit documentaire, technique qui lui permet d'être payé par une banque sur présentation de documents.

Cette technique de paiement va permettre de résoudre le conflit d'intérêts entre l'acheteur et le vendeur puisque :

- Le vendeur veut être certain d'être payé du montant de l'opération commerciale avant de se dessaisir de la marchandise,
- L'acheteur, avant de payer, veut pouvoir contrôler : le respect des délais d'expéditions des marchandises, la conformité et la qualité des produits, la non livraison des produits commandés.

Pour débloquer cette situation, les deux parties vont recourir au crédit documentaire. Les banques pourront, en apportant leurs garanties ainsi jouer le rôle d'arbitre en obligeant l'acheteur et le vendeur à respecter leurs obligations respectives.

3.2.2 La remise documentaire.

3.2.2.1 Définition de la remise documentaire :

C'est une technique de paiement par laquelle le vendeur exportateur «donneur d'ordre» mandate sa banque «banque remettante» pour recueillir, par l'intermédiaire de sa correspondante «banque présentatrice», le règlement ou l'acceptation de l'acheteur «tiré» au moment de la présentation des documents représentatifs de la marchandise (documents de transport et d'assurance, facture, certificat d'inspection, certificat d'origine, liste de colisage...).

La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUE 522).

3.2.2.2 Les intervenants.

La remise documentaire fait intervenir généralement quatre parties ¹:

¹ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert : Commerce International, Op.cit, p.146.

Tableau 1-9 Les différents intervenants dans la remise documentaire :

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

Source : Etablit par nos soins, Legrand Ghislaine, Hubert Martini : Commerce International, Op.cit, p.146.

3.2.2.3 Mode de réalisation de la remise documentaire.

La banque chargée de l'encaissement va aviser l'importateur et lui transmettre les documents contre paiement ou contre acceptation de l'effet¹.

- **La remise D/P :**

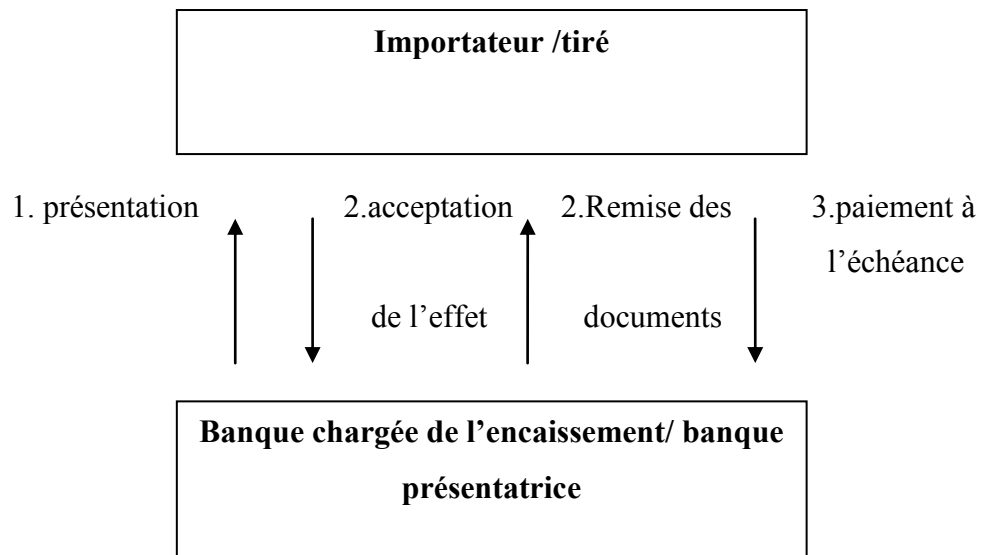
La remise D/P signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due).

- **La remise D/A :**

La remise D/A signifie documents contre acceptation. Dans ce cas la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payable à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur.

¹ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert : Commerce International, Op.cit, p.146.

Figure 1-2 Mécanisme d'acceptation et de remise des documents dans un circuit d'encaissement documentaire D/A :



Source : Etabli par nos soins, Leboiteux David : Op.cit, p.56.

3.2.2.4 Principes et mécanismes de la remise documentaire.

Pour retirer ses marchandises, l'acheteur doit être en possession d'un certain nombre de documents : titre de transport, certificats divers, documents douaniers, etc.

L'exportateur qui veut être assuré de ne livrer la marchandise qu'en contrepartie du paiement adressera ces documents à la banque de l'acheteur qui ne pourra les remettre à ce dernier que contre paiement (règlement comptant ou par acceptation d'une traite). On notera que la remise documentaire n'est pas un mode de financement mais un simple service rendu par la banque de l'importateur aux deux parties.

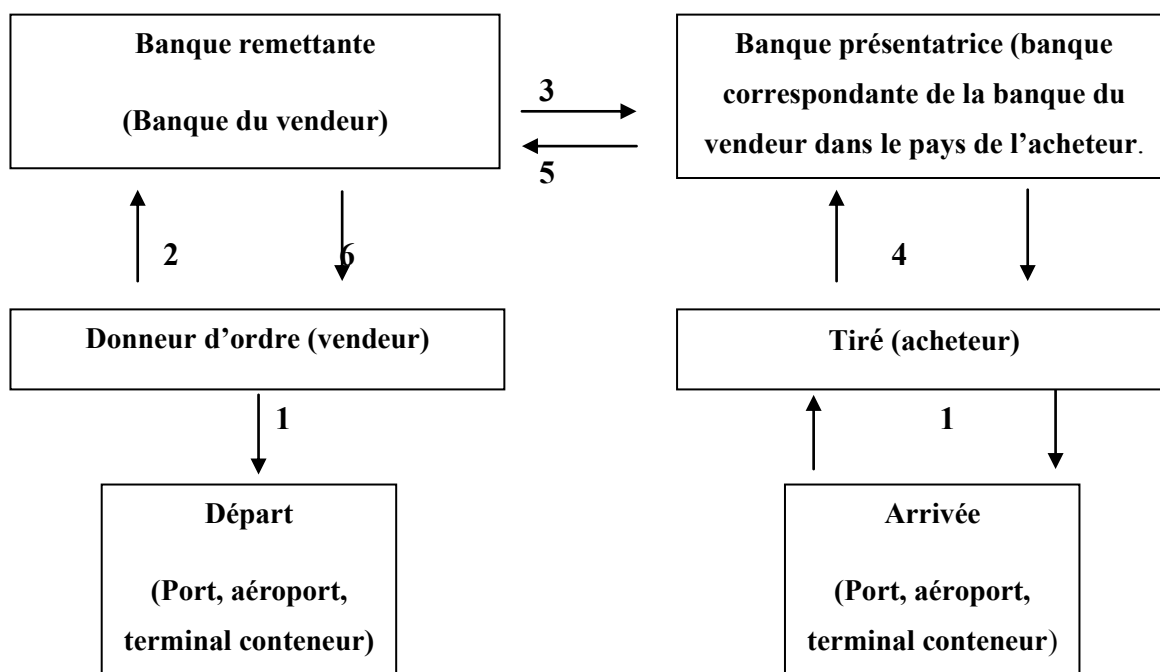
Cette procédure semble apporter toutes garanties au vendeur (qui sera assuré d'être payé en cas de paiement comptant ou par traite avalisée par la banque) ainsi qu' à l'acheteur (qui sera sûr d'obtenir ses marchandises).

Toutefois le vendeur ne peut envoyer les documents qu'après expédition des marchandises et il court alors le risque de voir l'acheteur ne pas pouvoir payer ou ne plus vouloir des marchandises.

En cas de défaillance de l'acheteur, le vendeur n'a alors plus que deux solutions : rapatrier les marchandises à ses frais ou trouver un autre acheteur sur place si la qualité de la marchandise le lui permet.

Pour protéger plus efficacement les deux parties, les banques ont imaginé une technique plus élaborée : **le crédit documentaire¹**.

Figure 1-3 : L'encaissement documentaire "document contre paiement" (D/P) :



1 —————> Expéditions des marchandises : documents d'expédition à l'ordre de la banque présentatrice.

2, 3, 4 —————> Circuit des documents.

4, 5, 6 —————> Circuit des paiements.

Source : Etablit par nos soins, Le MOCI : Op.cit, p.48.

On peut regrouper le mécanisme de la remise documentaire en six étapes comme suit :

¹ Luc BERNET-ROLLANDE, Principes de technique bancaire, DUNOD, paris, 2012, 26eme édition, p.379.

Acte 01 : Une fois le contrat de vente signé entre vendeur et acheteur (ne consistant souvent qu'en un échange des documents suivants : facture proforma, commande, accusé de réception, puis confirmation de commande), le vendeur expédie le moment venu les marchandises en faisant établir les documents d'expédition à l'ordre de la banque présentatrice, avec son accord préalable.

A la différence du crédit documentaire, le vendeur ne bénéficie pas, à ce moment là, d'un engagement bancaire ferme de payer.

Acte 02 et 03 : Les documents d'expédition sont remis par le vendeur à la banque remettante (sa banque) qui les transmet à la banque présentatrice

Acte 04 : Deux opérations simultanées : l'acheteur, prévenu par la banque présentatrice, retire à ses guichets les documents en les payant (D/P) ou en acceptant des traites tirées sur lui (D/A).

Acte 05 et 06 : Paiement ou traite acheminées vers le vendeur par l'intermédiaire des deux banques.

3.2.2.5 Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

Nous allons illustrer les avantages et les inconvénients de la remise documentaire dans le tableau ci-dessous :

Tableau 1-10 Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

Avantage	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger. ▪ La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates. ▪ Le coût bancaire est minime. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Si le client ne se manifeste pas la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. ▪ L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. ▪ Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

Source : Etabli par nos soins, Legrand Ghislaine, Hubert Martini : Commerce International, Op.cit, p.147.

3.2.2.6 Les motifs de non paiement et de non levée des documents.

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

- le jeu de connaissance est incomplet¹.

3.2.3 La lettre de crédit stand-by, SBLC.

3.2.3.1 Généralités.

La stand by letter of credit ou SBLC est un produit bancaire appartenant à la fois au monde du Trade finance et à celui des garanties internationales. La SBLC se présente comme une garantie à première demande en faveur de l'exportateur (bénéficiaire) en cas de défaut uniquement de l'importateur (donneur d'ordre). Ce produit est utilisé lorsque les deux parties se connaissent relativement bien et souhaitent réaliser leurs transactions sur une base d'open account.

De son côté, l'importateur demande à obtenir des délais de règlement avant de transférer les fonds. Quant à l'exportateur, il veut se prémunir contre le risque de défaillance de son acheteur et obtenir l'engagement d'une banque. Les deux parties cherchant un cadre transactionnel souple, ne veulent pas recourir à un crédit documentaire. Le bon compromis pour allier sécurité et souplesse est d'utiliser ce type d'outil. Le circuit est identique à celui d'un crédit documentaire. L'acheteur va demander à sa banque d'ouvrir une SBLC en faveur du bénéficiaire.

Comme le crédit documentaire, la SBLC est un engagement irrévocable d'une banque, elle peut être confirmée par la banque notificatrice ou une banque tierce et peut aussi être transférée².

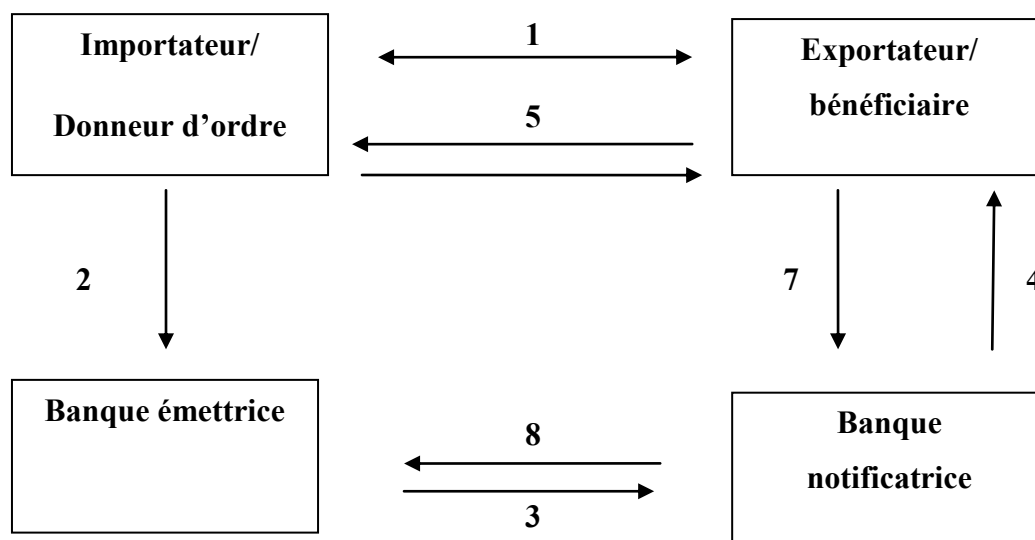
La lettre de crédit stand by est soumise à deux jeux de règles laissées au choix des opérateurs :

- ❖ Soit aux RUU 600 relatives au crédit documentaire (qui ne la citent que dans ses articles 1 et 2), c'est alors une garantie bancaire à première demande documentaire.
- ❖ Soit aux règles et pratiques internationales relatives aux stand-by dénommées RPIS 98, mises en vigueur le 1^{er} janvier 1999 et qui font de la lettre de crédit stand-by non seulement une garantie mais aussi un instrument de paiement¹.

¹ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert : Commerce International, Op.cit, p.147.

² LEBOITEUX David : Op.cit, p.89.

Figure 1-4 : Circuit et fonctionnement d'une SBLC :



Source : Etabli par nos soins, David Leboiteux : Op.cit, p.90.

Explication du schéma :

1. Contrat commercial.
2. Demande d'émission de la SBLC.
3. Emission de la SBLC.
4. Notification de la SBLC, éventuellement ajoute sa confirmation.
5. Expédition de la marchandise.
6. Virement de fonds via sa banque
7. Actionne la SBLC en cas de non paiement.
8. Présentation des documents impayé pour paiement.

3.2.3.2 Avantages et inconvénients de la lettre de crédit Stand-by.

Nous allons illustrer les limites et les points forts de la lettre Stand-by dans le tableau ci-dessous :

¹ CCI-COTE D'OR, réglementations et formalités internationales, Février 2016.

Tableau 1-11 : Les points forts et les limites de la lettre de crédit Stand-by :

Points forts	Limites
<ul style="list-style-type: none"> - Couverture du risque commercial et éventuellement du risque pays / Banque émettrice. - Commissions moins élevées qu'en crédit documentaire. - Charges administratives faibles. - Bien adaptés aux ventes répétitives de faible montant. - Simplicité de mise en jeu. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ne couvre pas les retards de paiement. - Initiative du règlement laissé à l'acheteur. - Instrument de garantie et non de paiement. - Nécessite de contrôle rigoureux de l'encours. - Difficulté de s'assurer du non paiement.

Source : Etabli par nos soins, ICC France, Chambre de commerce internationale, L'organisation mondiale des entreprises.

Conclusion :

A travers ce chapitre, on a vu l'importance du contrat de vente international, des incoterms et des moyens et techniques de paiement qui constituent les fondements du commerce international et comment ils contribuent à la réduction des différents risques.

Une importance particulière doit être accordée aux documents commerciaux qui constituent pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

On conclut aussi que le choix du moyen de paiement dans le contrat de vente est d'autant plus important dans les relations commerciales internationales que les risques de non paiement qui sont décuplés du fait de l'éloignement des entreprises.

Différentes techniques sont à la disposition des entreprises, chacune d'elle a ses avantages et ses inconvénients mais aucune ne présente une sécurité totale pour les deux parties. Dans le chapitre suivant nous allons présenter et détailler le crédit documentaire comme technique de paiement à l'international qui constitue le sujet de notre recherche.

CHAPITRE 2 :

PRESENTATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE.

Les acteurs du commerce international sont la plupart du temps éloignés les uns des autres. En outre, vendeur et acheteur ne parlent pas toujours la même langue et n'ont pas les mêmes usages commerciaux. Ainsi, en dépit du consensus commercial matérialisé par le contrat, les parties peuvent, pour une raison ou une autre, se retrouver face à une situation conflictuelle.

Aussi ces acteurs sont-ils amenés à mettre en œuvre des systèmes complexes ménageant à la fois l'intérêt du vendeur, qui veut être assuré d'être payé, et celui de l'acheteur, qui entend bien recevoir tant au plan quantitatif que qualitatif la marchandise commandée et ce dans les délais convenus.

Parmi les outils qui ont été inventés pour répondre à ces impératifs, les crédits documentaires tiennent une place prépondérante : ils constituent en effet des instruments internationaux de paiement et ils apportent, lorsqu'ils sont confirmés, la sécurité de paiement indispensable au vendeur.

En outre, les crédits documentaires présentent l'avantage d'être soumis à une codification internationale très précise et régulièrement mise à jour : il s'agit des règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires appelées en abrégé RUU, et UCP en anglais pour UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICES.

Nous allons présenter notre chapitre en trois sections, la première section traitera les mécanismes du crédit documentaire, la seconde portera sur le cadre juridique et enfin la troisième traitera la procédure et les conditions du crédit documentaire.

Section 1 : Les mécanismes du crédit documentaire.

Il est inévitable qu'un compromis puisse être trouvé de nature à satisfaire les besoins de l'exportateur, voulant être assuré du paiement de sa marchandise, et ceux de l'importateur. Le crédit documentaire est une voie médiane entre ces deux la.

Nous traiterons ici les composantes d'un crédit documentaires ainsi que les différentes formes du Credoc, mais d'abord on va commencer par définir ce que c'est un crédit documentaire. Pour pouvoir savoir si cette dernière est réellement efficace, il est nécessaire de déterminer la notion de l'efficacité.

1.1. Définition de l'efficacité.

L'efficacité peut être défini comme la capacité d'arriver à ses buts. Etre efficace, c'est produire les résultats escomptés et réaliser les objectifs fixés dans les domaines de la qualité, de la rapidité et des couts¹.

1.2. Définition du crédit documentaire.

Le crédit documentaire est un contrat par signature. Lorsque le vendeur et l'acheteur signent leur contrat, le vendeur demande à être assuré du paiement au moyen d'un crédit documentaire. L'acheteur va trouver son banquier et lui demande de s'engager à payer le prix des marchandises à présentation des documents prévus au contrat. Si le banquier consent le crédit, il en informe le vendeur².

Il peut aussi être défini comme suite «Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixe, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée»³.

¹ <http://gestionsetif.skyrock.com/1393073255-Definition-de-l-efficacite-et-de-l-efficience.html>, Consulté le 11/05/2017 à 21h16.

² Luc BERNET-ROLLANDE : Op.cit, p.380.

³ Le MOCI : Op.cit, p.14.

D'après l'article 2 des RUU 600, le Credoc signifie «Tout arrangement, quelle que soit sa dénomination ou sa description, qui est irrévocable et qui constitue un engagement ferme de la banque émettrice d'honorer une présentation conforme»¹.

1.3. Les principaux acteurs du crédit documentaire.

Le crédit documentaire est un outil de précision exigeant l'emploi d'une terminologie appropriée, de nature bancaire. Tout utilisateur se doit de maîtriser cette terminologie, afin d'éviter les confusions très dangereuses, notamment entre les différentes banques intervenantes. On distingue quatre principaux acteurs dans les crédits documentaires² :

- **Le donneur d'ordre:** signifie la partie qui a demandé l'émission du crédit.
- **Le bénéficiaire:** signifie la partie en faveur de laquelle un crédit est émis.
- **La banque émettrice:** signifie la banque qui émet un crédit à la demande d'un donneur d'ordre ou pour son propre compte.
- **La Banque confirmant ou confirmatrice :** signifie la banque qui ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice.
- **La banque notificatrice:** signifie la banque qui notifie le crédit à la demande de la banque émettrice.
- **La banque désignée :** signifie la banque auprès de laquelle le crédit est réalisable ou toute banque dans le cas d'un crédit réalisable auprès de toute banque.

¹ Source Article 2 des RUU 600.

² Idem.

Tableau 2-1 Tableau Les différents acteurs du crédit documentaire et leur rôle:

<p>Le donneur d'ordre :</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Partie qui a sollicité l'émission du crédit. • C'est l'acheteur.
<p>Le bénéficiaire :</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Partie en faveur de qui le crédit est émis. • C'est le vendeur.
<p>La banque émettrice : La banque choisie par l'acheteur</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire, sur les instructions de son client, le donneur d'ordre. • La banque émettrice est donc la banque de l'acheteur et, dans la très grande majorité des cas, cette banque est située dans le pays de l'acheteur, le pays d'importation. • Traditionnellement le crédit documentaire "implique une relation tripartite composée du vendeur de l'acheteur, et de la banque de l'acheteur".
<p>Banque confirmant ou confirmatrice</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La banque qui ajoute sa confirmation a un crédit selon l'autorisation ou a la demande de la banque émettrice. • La confirmation est un engagement ferme de la banque confirmatrice, s'ajoutant à celui de la banque émettrice, d'honorer ou négocier une présentation conforme.
<p>Banque notificatrice : La banque correspondante de la banque émettrice</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La banque qui avise le crédit a la demande de la banque émettrice. Bien entendu il peut se produire le cas ou la banque notificatrice est une banque étrangère sise à l'extérieur du pays du bénéficiaire, mais c'est relativement rare. • La diversité du crédit documentaire est telle qu'on ne peut toutefois négliger cette éventualité.
<p>Banque désignée</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La banque "aux caisses" de laquelle le crédit documentaire est réalisé.

Source : Etablit par nos soins, Le MOCI : Op.cit, p.18.

1.4. Les caractéristiques du crédit documentaire.

On distingue trois caractéristiques¹:

1.4.1. Les dates butoirs :

Une opération crédit documentaire comporte des dates butoirs qui doivent être respectées :

- **Date limite d'expédition :** Cette date butoir conditionne la date délivrée des marchandises dans le pays de l'acheteur.
- **Délais de présentation de documents :** Il convient de prendre en considération l'alternative suivant : ou bien le crédit documentaire indique avec précision le délai partant de la date d'expédition, pour la présentation des documents, ou bien le crédit documentaire ne comporte aucune indication à ce sujet. L'article 14c des RUU 600 stipule dans ce cas que les banques refuseront les documents présentés plus de 21 jours après la date d'expédition. Ceux-ci devant être cependant présentés au plus tard à la date d'expiration du crédit.²
- **Date de validité du crédit :** «Tout crédit doit stipuler une date extrême de validité»³. Le lieu de présentation à la banque est donc capital. S'il s'agit d'une banque lointaine (par exemple, la banque émettrice), dans ce cas le bénéficiaire devra surveiller les délais d'acheminement des documents. En effet, le butoir de la validité est un impératif à respecter, sous peine de ne pas être payé.
Une prolongation de la date de validité du Credoc peut être demandée par le bénéficiaire, de même qu'une prolongation de la date limite d'expédition.

1.4.2. Le pli cartable :

Un pli cartable est un pli, généralement expédié avec le capitaine du navire, renfermant l'ensemble des documents permettant à l'importateur de dédouaner rapidement ses

¹ MOCI : Op.cit, p.26.

² Source : Article 14c des RUU 600.

³ Source: Article 6d des RUU 600.

marchandises. Une fois en possession du connaissement et de la facture définitive, l'importateur fait endosser le connaissement et domicilier la facture par la banque émettrice pour procéder au dédouanement.

1.4.3 Les réserves :

Malgré les contrôles du bénéficiaire et de la banque notificatrice, pratiquement 75% des remises de documents dans le cadre des crédits documentaire font l'objet de réserves on peut distinguer les réserves mineurs et les réserves majeures, même si cette distinction n'existe pas dans les RUU :

- Une réserve mineure est une réserve qui ne porte pas préjudice à la réalisation du crédit documentaire comme une erreur d'orthographe par exemple : "port d'alge" au lieu de port "d'Alger".
- Une réserve majeure est celle qui est assez importante pour empêcher le paiement, comme la date des documents est antérieure à la date du document de transport, embarquement tardif de la marchandise, expiration du crédit documentaire¹.

1.5. Les différents crédits documentaires.

Le crédit documentaire peut être révocable, irrévocable non confirmé ou irrévocable et confirmé ²:

1.5.1. 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 rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur. Ce type de crédit documentaire est supprimé par les règles RUU 600.

¹ CHENAB Samira, KARAOUI radia, Etude des techniques et des instruments de paiement des opérations d'importation, mémoire de master, ex inps, juin 2016, p.53.

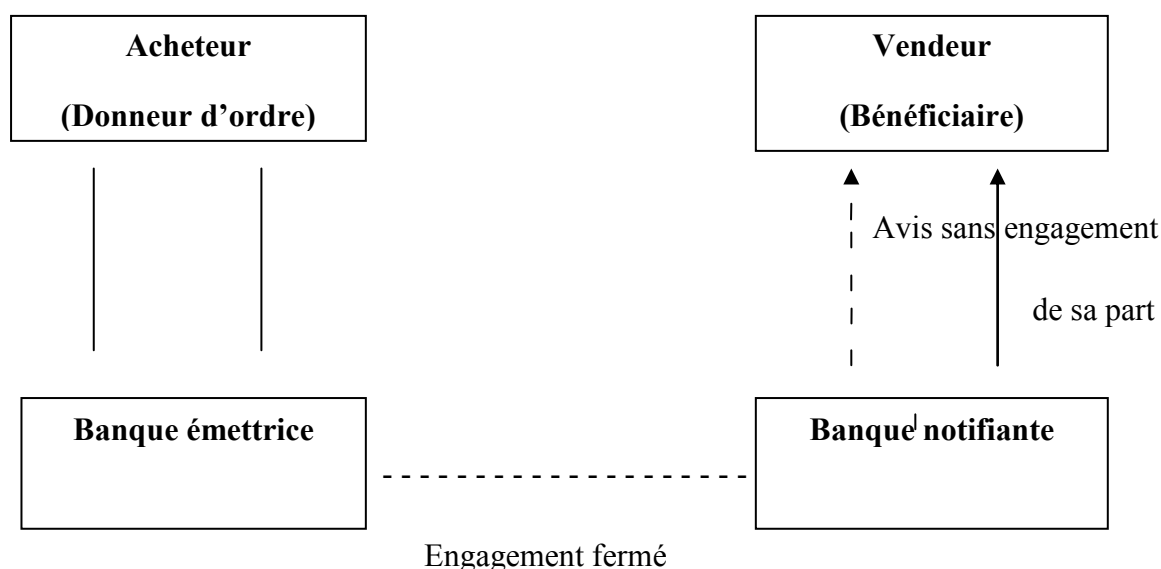
² Le MOCI : Op,cit, p.16.

1.5.2 Le crédit documentaire irrévocable :

Ce type de crédit présente pour le vendeur l'avantage conséquent qu'il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer les documents si, bien entendu, ceux-ci sont strictement conformes aux stipulations du crédit. Cet engagement de la banque émettrice ne peut être ni modifié, ni annulé sans l'accord du bénéficiaire.

La banque émettrice est lointaine du vendeur, dans le cas où le pays est ravagé par un événement catastrophique (par exemple, un tremblement de terre) ou politique (par exemple, un coup d'état) ou se trouve placé dans des conditions économiques telles qu'il est en cessation de paiement, la banque émettrice sera alors dans l'impossibilité de respecter son engagement irrévocable de payer.

Figure 2-1 Le Crédit documentaire irrévocable :



Source : Etablit par nos soins, KSOURI Idir : Op.cit, p.34.

1.5.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

L'idéal pour le vendeur est d'obtenir l'engagement irrévocable d'une banque dans son propre pays, ou d'une grande banque internationale situé dans un pays à risque politique pratiquement nul : c'est ce qui est appelé la confirmation du crédit par une banque dite confirmante.

Dans ce cas, le problème de sécurité de paiement n'existe plus pour le vendeur.

Si les documents qu'il remet constituent une présentation conforme requise, il sera payé par une banque de son pays, ou par une grande banque internationale.

Deux cas de figure peuvent se présenter¹ :

- Ou bien le donneur d'ordre demande l'ouverture d'emblée d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé, dans ce cas, la banque notificatrice devient confirmante, selon les instructions de la banque émettrice généralement libellées de la manière suivante «Merci d'ajouter votre confirmation» (en anglais : please add your confirmation).

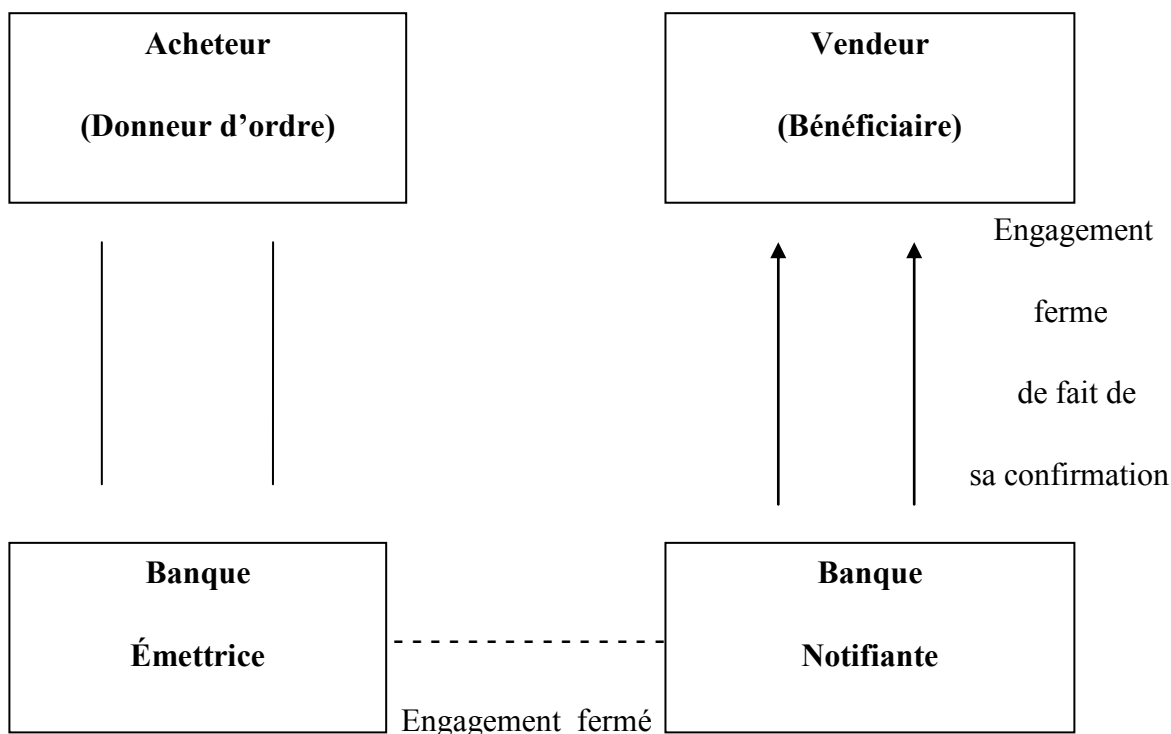
Recevant ce mandat, la banque notificatrice (dans le pays du vendeur) ajoute sa confirmation si il y a convenance.

- Ou bien le crédit n'étant ouvert qu'irrévocable, sans confirmation, il appartient au vendeur, s'il juge nécessaire pour sa sécurité, d'obtenir la confirmation du crédit auprès d'une banque de son choix, généralement sa propre banque. Cette façon de faire est appelée «confirmation silencieuse» ou confirmation «à l'insu» de la banque émettrice. Celle-ci consiste en un engagement de paiement par la banque qui a pris le risque.

Le bénéficiaire (le vendeur) paie également les frais de confirmation. Dans les deux cas, dès que la confirmation est obtenue, le bénéficiaire n'a plus alors d'autres soucis que de présenter des documents strictement conformes à ce qui est exigé par le crédit. Plus de risque de non-transfert, que le motif soit politique, économique ou du à une catastrophe naturelle.

¹ Le MOCI : Op,cit, p.16.

Figure 2-2 Crédit documentaire irrévocable et confirmé.



Source: Etablit par nos soins, KSOURI Idir : Op.cit, p.34.

1.6 Formes particulières de crédits documentaires (Les variantes du crédit documentaires).

Sont regroupés sous cette appellation des crédits documentaires présentant des spécificités. Parmi ces types de crédits documentaires, on passera en revue les formes les plus usitées ¹:

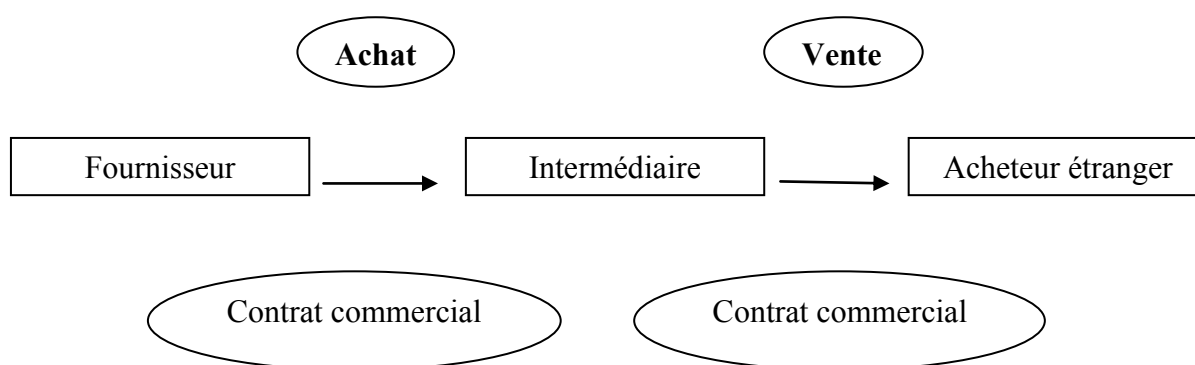
- Le crédit transférable,
- Le crédit documentaire «back to back» ou adossé,
- Le crédit «red clause»,
- Le crédit «revolving».

¹ Le MOCI : Op.cit, p.17.

1.6.1 Le crédit transférable.

Il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur des biens exportés, mais soit une entreprise de négoce qui achète des produits en vue de les revendre. Dans ce type de commerce, le crédit documentaire transférable permet de répondre à deux problèmes, à savoir un problème de financement, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à payer son fournisseur avant l'encaissement du prix de la revente de la marchandise, et un problème de garantie, le fournisseur pouvant souhaiter être rassuré sur le paiement de ses livraisons à la maison de négoce¹.

Figure 2-3 : Le déroulement d'un crédit transférable :



Source : Etabli par nos soins, LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Techniques du commerce international, 2eme édition, Paris 2002, p.155.

1.6.2 Le crédit documentaire «back to back» ou adossé.

Il peut arriver que le donneur d'ordre refuse d'ouvrir un crédit transférable ou que le bénéficiaire ne désire pas faire connaître à son client qu'il va sous-traiter sa commande. La solution consiste alors pour le vendeur à adosser, au premier crédit, autant de seconds crédits qu'il y a de sous-traitants. La banque désignée pour réaliser le premier crédit devient ipso facto la banque émettrice des crédits que le bénéficiaire entend ouvrir en faveur des sous-traitants.

Les RUU ne traitent pas les crédits adossés, car s'il s'agit de la superposition de crédits distincts, ils concernent néanmoins la même affaire. Ce type de crédit utilise une terminologie particulière :

¹ Luc BERNET-ROLLANDE : Op.cit, p.382.

- Le premier crédit s'appelle «crédit de base » et le ou les crédits découlant s'appellent «crédit adossés» ou encore « contre- crédit».
- Certains sont dits «crédit concordants» car ils portent sur les mêmes documents et donnent lieu simplement à une substitution de facture.
- Les crédits «non concordant» supposent à l'échelon du crédit de base, la production d'autres documents que ceux exigés pour le ou les crédits adossés (par exemple, un certificat d'origine visé ou légalisé dans le pays du vendeur¹.

1.6.3 Le crédit documentaire «red clause».

Ce crédit offre un système de financement permettant à des courtiers, intermédiaires, commissionnaires bénéficiaires d'une «red clause» de procéder à d'importants achats pour le compte de leurs donneurs d'ordre. Cette clause est ainsi appelée parce qu'elle figurait autrefois à l'encre rouge sur les lettres de crédit de type anglo-saxon.

Une «red clause» est sollicitée par la banque émettrice auprès de la banque chargée de réaliser le crédit pour effectuer des avances à valoir sur son montant, contre un engagement écrit du bénéficiaire de produire ultérieurement les documents exigés par le crédit documentaire².

1.6.4 Le crédit «revolving» ou renouvelable.

Ce type de crédit documentaire est renouvelé automatiquement lors de chaque utilisation par le bénéficiaire. Il évite ainsi les démarches et documents à remplir lors de l'ouverture du crédit et permet d'économiser les procédures, tout en donnant au bénéficiaire la possibilité de travailler sur un montant global important et sur une longue période de temps. Un avantage précieux lorsqu'il s'agit d'expéditions régulières et échelonnées.

Le «revolving» fixe le montant total, le nombre et le montant des tirages ainsi que la validité. La mention «cumulative» autorise le report du solde non utilisé³.

¹ Le MOCI : Op.cit, p.21.

²Ibid., pp : 21-22.

³Ibid., p.22.

1.7 Les modes de réalisation.

La réalisation du crédit documentaire est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire.

Si les documents sont conformes, la réalisation du crédit documentaire représente pour le vendeur, le dénouement positif de la sécurité de paiement qu'il a choisi.

Le mode de réalisation, le lieu et le moment de la réalisation constituent, en conséquence, des indications essentielles pour le vendeur. « Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, acceptation ou négociation »¹.

Il existe quatre modes de réalisation possibles selon les RUU 600² :

- Le crédit réalisable par paiement à vue,
- Le crédit réalisable par paiement différé,
- Le crédit réalisable par acceptation,
- Le crédit réalisable par négociation.

1.7.1 Crédit réalisable par paiement à vue.

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

1.7.2 Crédit réalisable par paiement différé.

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

¹ Source : Article 6b des RUU 600.

² LEBOITEUX David : Op.cit, p.79.

1.7.3 Crédit réalisable par acceptation.

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

1.7.4 Crédit documentaire réalisable par négociation.

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

1.8 Forces et faiblesses du crédit documentaire.

Les points forts et les points faibles du crédit documentaire sont énumérés dans le tableau ci-dessus ¹:

¹ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Commerce International, Op.cit, p.153.

Tableau 2-2 Les forces et les faiblesses d'un crédit documentaire :

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Corps de règle universelle RUU 600 de la CCI. ✓ Garantie et un moyen de paiement. ✓ Control de la conformité apparente des prestations documentaires. ✓ Seule la fraude permet l'opposabilité au paiement. ✓ Adaptable a tous les types de contrat : marchandises, prestations, ensemble industriels. ✓ Rapidité du règlement a condition de négocier un Credoc payable aux caisses de son banquier. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Formalisme dans la vérification des documents (plus de 75% des remises de documents en banque présentent des irrégularités fussentelles minimales). ✓ Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes courts. ✓ Cout assez élevé surtout pour les crédits de faible montant. ✓ Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication).

Source : Etablit par nos soins, LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Commerce International : Op.cit, p.153.

Commentaire :

On remarque que le crédit documentaire présente beaucoup plus d'avantages que d'inconvénients et que malgré ses faiblesses minimales elle reste une technique de grande précision car elle s'appuie sur les documents et évite toute interprétation.

Section 2 : le cadre réglementaire.

La mise en œuvre d'un crédit documentaire est soumise à des règles uniformes appelées RUU, a des règles PBIS, aux règles de la banque centrale ainsi qu'au règlement interne de la banque.

2.1 Les règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire.**2.1.1 Historique :**

Les RUU relatives au crédit documentaire ont été publiées pour la première fois en 1933 sous le n°83. Ces règles sont élaborées par la chambre de commerce internationale, dont le siège est à Paris (dans le VIII^e arrondissement, 38 cours Albert-1^{er}).

La CCI est une organisation internationale non-gouvernementale qui a été créée en 1919 et qui compte aujourd'hui plus de 6500 adhérents dans 130 pays.

Plus précisément, c'est la commission de techniques et pratiques bancaires de la CCI qui est chargée de la rédaction des RUU, en s'appuyant sur un groupe de travail appelé «ad hoc» qui opère en liaison avec les comités nationaux dont la CCI dispose dans chaque pays membre ainsi qu'avec les organismes bancaires.

Depuis la naissance du premier corps de règles RUU, se sont succédées plusieurs révisions : Les RUU n°151 de 1951, n°222 de 1962, n°290 de 1974, n°400 de 1983, et enfin les RUU n°500 publiées en 1993 et entrées en vigueur le 1^{er} janvier 1994. La dernière révision en date concerne les RUU 600, qui ont été adoptées en octobre 2006 pour entrer en vigueur le 1^{er} juillet 2007.¹

Depuis juillet 2007, le crédit documentaire est irrévocable même en l'absence de mention le précisant. Cependant, il n'est pas rare que les banques soient encore questionnées sur ce sujet, car, pendant très longtemps, le crédit documentaire pouvait être révoqué, amendé ou purement annulé à tout moment par la banque émettrice sans que le bénéficiaire en soit averti et qu'il donne son accord. Dans la pratique, le crédit révoqué était extrêmement rare mais cette idée a perduré, d'où l'insistance, encore aujourd'hui, de certains exportateurs de faire référence à un crédit irrévocable, de peur qu'il ne le soit pas².

2.1.2 Des règles internationales reconnues.

On distingue :

❖ Des RUU 500 ET RUU 600 :

¹Le MOCI : Op.cit, pp : 14-15.

²David Leboiteux : Op.cit, p.67.

Les RUU de la CCI constituent un ensemble de dispositions universelles reconnues par les banques de 160 pays, individuellement ou par l'intermédiaire de leurs associations professionnelles, elles sont actualisées en fonction de la jurisprudence internationale, des innovations technologiques aussi bien dans le secteur bancaire que dans celui de la logistique internationale.

De plus, elles tiennent compte des cas concrets et des pratiques quotidiennes.

Une nouvelle page dans l'histoire des crédits documentaires été tournée avec l'adoption RUU n°600, le 25 octobre 2006, à l'unanimité des membres votant de la commission bancaire de la CCI. Leur entrée en vigueur a été fixée au 1^{er} juillet 2007.

En effet, il devenait urgent de mettre à la disposition de tous les acteurs du commerce international des règles actualisées et modernisées pour répondre aux attentes des opérations parties prenantes (banques, importateurs, exportateurs, transporteurs, assureurs), notamment dans deux domaines :

- Pour réduire le nombre d'irrégularités, qui atteint encore des niveaux trop importants dès la première présentation des documents,
- et pour préserver les avantages inhérents à ce moyen de paiement.

Les premiers travaux de révision ont démarré en mai 2003 pour être confiés à un drafting group (groupe de travail chargé d'élaborer un projet de texte-composé de dix experts en crédit documentaire, avec la participation active, notamment, de BNP Paribas).

Des projets successifs ont été rédigés et commentés ensuite par les comités nationaux de la CCI dans le monde entier, lesquels ont analysé plus de 5000 questions-interrogations.

Les travaux entrepris visaient trois grands objectifs :

- Apporter des aménagements aux RUU sans bouleverser les grands principes existants,
- Améliorer le langage et la rédaction des articles pour éviter les mauvaises interprétations et incohérences,
- et enfin exclure certains termes qui, à l'usage, se sont révélées inadaptés à la pratique des opérations de commerce international.

De fait, les RUU n°600 comportent un nombre d'articles plus restreint que les RUU 500, ils comportent 39 articles au lieu de 49 articles.

Elles bénéficient aussi d'une rédaction plus simple et plus claire des règles qui permet une meilleure compréhension¹.

❖ **Les eRUU :**

Le 1^{er} avril 2002, un supplément aux RUU 500, intitulé eRUU, est entrée en vigueur. Les règles eRUU, rédigées par la CCI, apportaient une codification pour les présentations électroniques de documents dans le cadre du développement des échanges dématérialisés via internet.

En raison d'un usage assez limité des eRUU version 1.0, il a été décidé que les eRUU continueraient à constituer un supplément aux RUU, sous la référence «version 1.1». Dans le cadre de la dernière révision des RUU (RUU 600), les eRUU ont été seulement actualisés dans le but de respecter la terminologie et le style de présentation adoptés dans les nouvelles règles².

2.2 Les PBIS (Les pratiques bancaires internationales standard).

Les premières PBIS ont été mises au point en 2003 en liaison avec les RUU 500, puis révisée en 2007 avec l'introduction des RUU 600. Enfin une nouvelle version est sortie le 1^{er} juillet 2013 (brochure N° 745).

Les PBIS ne sont pas de nouvelles règles à proprement parler, elles ne modifient pas non plus les règles et usances en vigueur mais les complètent et s'appuie sur plus d'une décennie d'avis officiels et de décisions de la commission bancaire d'ICC, ce sont plutôt des réponses aux questions que se posent au quotidien les praticiens et gestionnaires quant à l'interprétation des articles des règles et usances.

Si les RUU 600 servent de base juridique pour les références en termes d'examen de document, les PBIS en sont, en quelque sorte, la jurisprudence³.

¹ Le MOCI : Op.cit, p.14.

²Le MOCI : Op.cit, p.15.

³ LEBOITEUX David : Op.cit, p. 84.

2.3 Les règles de la banque centrale.

La banque d'Algérie a pour mission 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. La banque d'Algérie établit les conditions dans lesquelles les banques et les établissements financiers algériens et étrangers financiers peuvent être autorisés à se constituer en Algérie et à y opérer.

Elle établit en outre les conditions dans lesquelles cette autorisation peut être modifiée ou retirée. La banque d'Algérie détermine toutes les normes que chaque banque doit respecter en permanence, notamment celles concernant :

- Les ratios de gestion bancaire,
- Les ratios de liquidités,
- L'usage des fonds propres- risques en général... etc.¹

2.4 Le règlement intérieur de la banque.

C'est l'ensemble des conditions et des règles spécifiées pour la banque pour accepter l'ouverture d'un crédit documentaire.

2.5 Le règlement des litiges dans les crédits documentaires : DOCDEX.

S'agissant de la résolution des conflits, il existe une procédure (DOCDEX) établie par la chambre de commerce internationale, cette dernière propose aux parties d'un crédit documentaire un système innovant pour régler leur différend sur une base d'expertise indépendante, impériale et rapide.

Le règlement DOCDEX a été conçu en réponse au besoin exprimé par la communauté bancaire internationale de résoudre rapidement et économiquement les différends survenant dans le cadre des (RUU) relatives aux crédits documentaires, des règles uniformes pour les remboursements entre banques (RUR), des règles uniformes relatives

¹ BERKENNOU Mohamed, SLIMANI Mohamed, Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, Mémoire de master, EHEC Alger, juin 2014, p.68.

aux encaissements (RUC), des règles uniformes relatives aux garanties sur demande (RUGD).

La procédure DOCDEX permet à l'une ou à l'autre des parties de soumettre au centre international d'expertise toutes les pièces relatives aux différends, accompagnées des arguments qu'elles soutiennent. Le centre nomme alors un comité de trois experts chargé de trancher la question¹.

Section 3 : la procédure et les conditions du crédit documentaire.

Les crédits documentaires sont utilisés depuis plusieurs siècles et concernaient à l'origine le transport maritime, Si le formalisme est contraignant, ils apportent des garanties tant à l'acheteur qu'au vendeur.

Dans cette section on présentera les principes et les conditions de cette technique de paiement.

3.1. Les phases de la procédure du crédit documentaire.

La procédure du crédit documentaire est regroupée en trois phases, la première est l'ouverture du crédit documentaire, la réalisation et enfin le règlement² :

3.1.1. L'ouverture du crédit documentaire.

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

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

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat d'une marchandise ou d'une prestation. Encore faut-il que ce contrat soit clair, net, sans

¹<http://lemondedudroit.fr/affaires-internationales-international/145075.html>, Consulté le 11/05/2017 à 19h30.

² Le MOCI : Op.cit, pp: 23-24-25.

possibilité d'interprétation différente, qu'il s'appuie sur un incoterm donné et des spécifications précises.

Des lors, se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord l'acheteur va donner ses instructions d'ouverture à sa propre banque, la banque émettrice.

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

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

3.1.1.2. Ouverture du crédit documentaire :

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

La banque émet le crédit documentaire électroniquement par le système SWIFT qui transmet le message d'émission à la banque notificatrice. C'est toujours par ce même système que les banques s'échangent des messages codifiés, garants de leur authenticité.

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

Tableau 2-3 Famille SWIFT pour les crédits documentaires :

Catégorie de message	Référence SWIFT	Description du message
Crédits documentaires	MT 700/701	Emission d'un crédit documentaire.
	MT 710/711	Notification par une banque tierce.
	MT 707	Amendement d'un crédit documentaire.
	MT 740	Autorisation de remboursement.
	MT 750	Avis d'irrégularités.
	MT 720/721	Transfert d'un crédit documentaire.

Source : Etablit par nos soins, LEBOITEUX David : Op.cit, p.67.

Le message MT 700 répond à une structure standardisée et organisée autour des points principaux du contrat, le montant de la transaction, la description des marchandises, les modalités de transport et les dates butoirs pour l'expédition de la marchandise.

Exemple de structure d'un message SWIFT MT 700

-
- M 40A** Form of documentary credit/ type de crédit documentaire.
 - M 20** Documentary credit number/ numéro de crédit documentaire.
 - M 31D** Date and place of expiry/ date et lieu de validité du crédit documentaire.
 - O 51a** Applicant bank/ banque du donneur d'ordre.
 - M 50** Applicant/ donneur d'ordre du crédit documentaire.
 - M 59** Beneficiary/ bénéficiaire du crédit documentaire.
 - M 32B** Currency code, amount/code devise, montant.
 - O 39A** Percentage credit amount tolerance/ spécifications du montant, tolérance.
 - O 39B** Maximum credit amount/ montant et devise
 - O 41A** Available with.../ valable chez...

- O 42C** Drafts at.../ effets au
- O 42a** Drawee/ banque confirmatrice.
- 42 M** Mixed payment details/ mode de paiement combines.
- O 42P** Deferred payment details/ détails des paiements différés.
- O 43P** Partial shipments/ expéditions partielles.
- .O 43T** Transshipment/ transbordements.
- O 44A** Loading on board/ dispatch /Taking in charge at/from/ lieu de prise en charge.
- O 44B** For transportation to.../lieu de destination finale.
- O 44C** Latest date of shipment/ date limite d'expédition.
- O 44D** Shipment period/ calendrier d'expédition.
- O 45A** Description of goods and/or Services/ description des marchandises et ou services
- O 46A** Documents required/ documents requis.
- O 47A** Additional conditions/ conditions supplémentaires.
- O 71B** Charges/ frais.
- O 48** Period of presentation/ période de présentation de documents.
- M 49** Confirmation instructions/ instructions de confirmation a la banque notificatrice.
- M = Mandatory** (champ obligatoire) et **O = Option** (champ optionnel)
-

Source : Etablit par nos soins, LEBOITEUX David : Op.cit, p.68.

3.1.1.3. Notification du crédit documentaire :

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit documentaire et, si elle y a été invitée, y ajoute sa confirmation. Ce faisant, elle s'engage irrévocablement à payer le vendeur si les documents sont conformes et les délais respectés. Précisons que la banque notificatrice

peut refuser d'ajouter sa confirmation, mais dans ce cas, elle doit prévenir sans délai la banque émettrice¹.

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

Tableau 2-4 : Instruction de confirmation d'un crédit documentaire :

Instruction	Description de contenu
CONFIRM	La banque émettrice autorise la banque notificatrice à ajouter sa confirmation.
MAY ADD	La banque notificatrice est autorisée à ajouter sa confirmation si le bénéficiaire le souhaite.
WITHOUT	La banque notificatrice n'est pas autorisée à ajouter sa confirmation.

Source : Etablit par nos soins, LEBOITEUX David : Op.cit, p.72.

Même en étant autorisée, la banque notificatrice ajoute sa confirmation si elle a convenance et si elle dispose de lignes de crédits spécifiques pour le faire. De plus, si de telles lignes de crédit sont autorisées, elles doivent être disponibles au moment de la demande. Si, pour des raisons de crédit (pas d'autorisation, ligne en dépassement, maturité trop lointaine), la banque ne souhaite pas ajouter sa confirmation, elle est tenue d'informer la banque émettrice sans retard. Dans ce cas, elle notifie simplement le crédit documentaire au bénéficiaire sans confirmation de sa part.

Si la banque notificatrice n'est pas autorisée à ajouter sa confirmation et que le bénéficiaire désire avoir une confirmation, celle-ci peut accepter d'ajouter sa confirmation cela est appelé par la «confirmation silencieuse». Ce qui la différencie d'une confirmation officielle, c'est qu'à aucun moment, la banque émettrice n'en est avisée.

La banque confirmante assume le risque financier de la banque émettrice, le risque politique (non transfert) ainsi que le risque technique lié à l'examen des documents. Cette

¹ Source : Article 8d des RUU 600.

confirmation silencieuse porte le même engagement que la confirmation traditionnelle. Plusieurs conditions sont nécessaires pour le bon déroulement d'une telle transaction. Le crédit documentaire doit être restrictif aux caisses de la banque (champ 41 A ou D du message SWIFT) et la confirmation silencieuse doit faire l'objet d'un accord bilatéral entre la banque confirmante et le bénéficiaire sous forme d'une convention. Cette convention spécifie les obligations et les engagements de la banque confirmante et du bénéficiaire.¹

3.1.1.4. Expédition des marchandises :

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

3.1.2. La réalisation d'un crédit documentaire.

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

3.1.2.1. Présentation des documents :

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

Il est de l'intérêt de l'exportateur de maîtriser son mode de transport car cela implique le contrôle des documents qu'il doit remettre à sa banque. D'où la préférence d'un incoterm comme le CIF qui lui permettra d'exiger plus facilement de son transporteur et de son assureur la remise des documents à bonne date. Il est aussi nécessaire de bien intégrer la dimension du transport et de la logistique afin de respecter le calendrier du crédit documentaire et acheminer les documents auprès de la banque dans les temps. En les

¹ David Leboiteux : Op.cit, p.74.

adressant avant les dates butoir, l'entreprise se réserve ainsi du temps pour modifier ou faire et d'irrégularités par la banque.

L'exportateur dispose de 21 jours calendaires maximum auprès de la date d'expédition pour remettre les documents à sa banque, au plus tard à la date limite de validité du crédit.

3.1.2.2. Analyse des documents :

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

Voici une liste de documents et des points qui font l'objet d'un examen par la banque :

Facture commerciale : Selon l'article 26 du règlement n°07-01 du 03 février 2007, relatifs aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger, la facture commerciale doit contenir¹:

- ✚ Nom et adresse de l'acheteur,
- ✚ La facture est-elle bien émise par le bénéficiaire du crédit documentaire ?
- ✚ Désignation et référence des marchandises : la description de la marchandise correspond-elle bien à celle du crédit documentaire ?
- ✚ Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou de services,
- ✚ Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat,
- ✚ Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services,
- ✚ Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais (incoterm),
- ✚ Les conditions de paiement.

Document de transport :

- ✚ Présence du jeu complet de connaissance,
- ✚ nom du transporteur et responsabilité des signataires du document,
- ✚ port d'embarquement et de débarquement des marchandises,
- ✚ existence de clauses de boycott affectant le navire ou la compagnie maritime ?

¹ Documents internes de la BNP Paribas El Djazair, traitement d'un crédit documentaire import p.39.

- ✚ le connaissement mentionne-t-il l'annotation on board ? y a-t-il des réserves ?
- ✚ la mention relative au fret est-elle conforme au crédit ?
- ✚ CIF port de destination, la mention «fret payé » est-elle stipulée ?

Le connaissement maritime permet à la banque d'avoir la preuve de l'embarquement de la marchandise et d'identifier le nom et l'existence du navire grâce à son numéro IMO.

A l'aide de site internet spécialisé la banque va vérifier l'itinéraire du navire s'il est soumis à un embargo.

Le navire affrété ne doit pas faire appartenir à une compagnie dont le pays fait l'objet de sanctions internationales.

Documents d'assurance :

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

3.1.3. Le règlement :

3.1.3.1. Paiement du bénéficiaire :

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

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

3.1.3.2. Transmission des documents a la banque émettrice :

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

3.1.3.3. Remboursement de la banque notificatrice et confirmante :

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

3.1.3.4. Levée des documents :

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

3.1.3.5. Paiement a la banque émettrice :

Le paiement par crédit documentaire est un système à « tiroirs » :

- ✚ Premier tiroir, celui du bas : le paiement de la banque notificatrice au vendeur.
- ✚ Deuxième tiroir, celui du milieu : paiement de la banque émettrice à la banque notificatrice.
- ✚ Troisième tiroir, celui du haut : paiement de l'acheteur à la banque émettrice.

3.1.3.6. Réclamation des marchandises a la compagnie maritime :

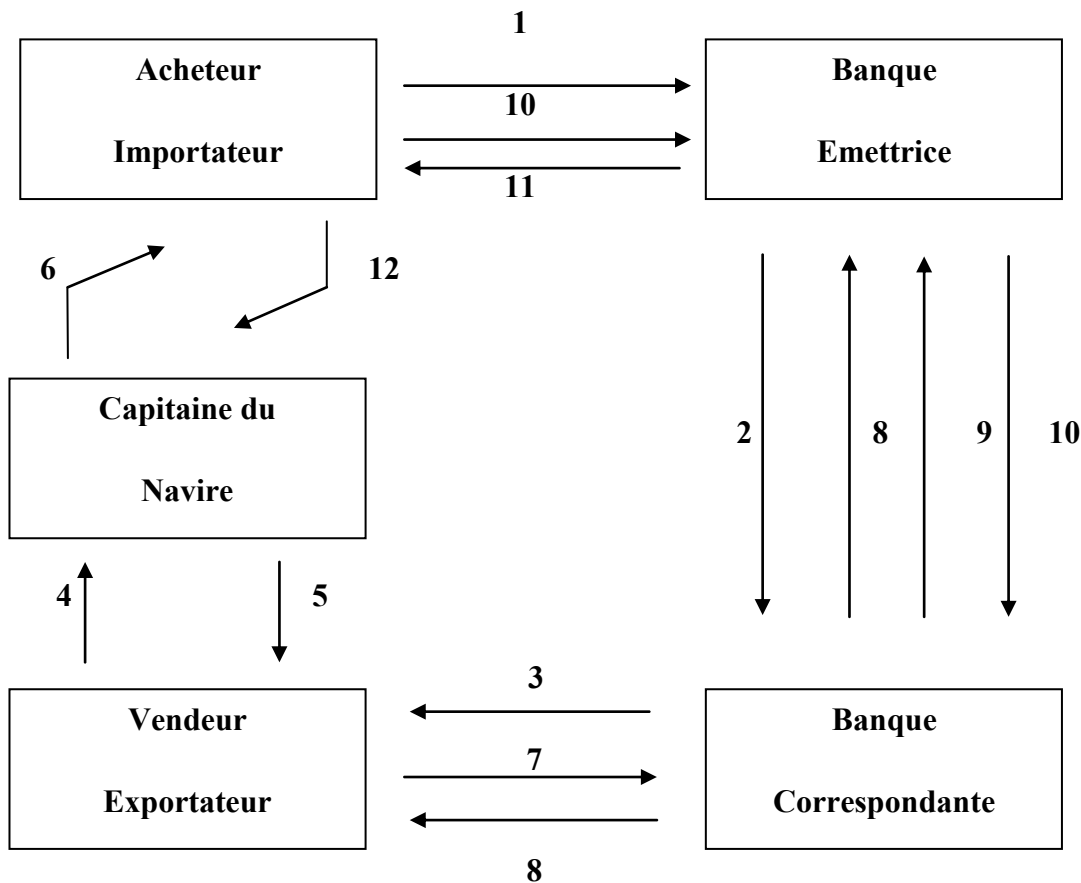
En possession d'un connaissement original à son ordre ou endosse à son ordre, l'acheteur peut se porter « réclamateur » de la marchandise auprès du consignataire de la compagnie maritime au port d'arrivée.

3.1.3.7. Remise des marchandises à l'acheteur :

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

possession, de la dédouaner...etc. Si le crédit documentaire a bien été rédigé, ces documents sont représentatifs de la marchandise achetée. L'acheteur reçoit donc, dans les délais prescrits, une marchandise conforme en qualité et quantité à sa commande.

Figure 2-4 La chronologie du crédit documentaire :



- 1- Demande d'ouverture du crédit documentaire.
- 2- Ouverture du crédit documentaire.
- 3- Notification de l'ouverture du crédit documentaire.
- 4- Marchandises.
- 5- Connaissements.
- 6- Marchandises.
- 7- Documents et factures.
- 8- Avis de paiement / paiement.
- 9- Documents.
- 10- Paiement.
- 11- Documents.
- 12- Documents.

Source : Etablit par nos soins, LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Techniques su commerce international : Op.cit, p.50.

3.2. Les documents clés :

Le Credoc s'appuie sur la présentation de documents à la banque désignée en échange desquels cette banque les paiera à vue ou en différé, les acceptera ou les négociera.

«Banks deal with documents and not goods, services or performance to which the documents may relate » (traduction en français: «les banques ont à considérer des documents a l'exclusion des marchandises, services ou prestations auxquels les documents peuvent se rapporter »)¹.

3.2.1. Les documents généralement exigés :

- La facture (invoice),
- La liste de colisage,
- Les documents de transport².

Tableau 2-5 Les principaux documents de transport selon les RUU 600 :

Les principaux documents de transport selon les RUU 600	
Art.19	Documents de transport multimodal (Multimodal transport documents)
Art.20	Connaissance maritime (Bill of lading)
Art.21	Lettre de transport maritime non-négociable (Non negotiable sea waybill)
Art.22	Connaissance de charte partie (charter party bill of lading)
Art.23	Document de transport aérien (air transport document)
Art.24	Document de transport par route, rail, voie d'eau intérieure (road, rail ou inland waterway transport documents)
Art.25	Récépissé de sociétés de courrier, récépissé postal ou certificat postal (courrier receipt or certificate of posting)

Source : Etabli par nos soins, Le MOCI : Op.cit, p.28.

¹ Source: Article 5 des RUU 600.

² Le MOCI : Op.cit, p.27.

3.2.2. Les documents éventuellement exigés :

Ils sont détaillés spécifiquement dans chaque ouverture de crédit et satisfont aux obligations réglementaires du pays d'importation ou aux exigences de sécurité de l'importateur. En voici une liste non-exhaustive :

- Le certificat d'assurance (cas de l'incoterm CIF.. et du CIP),
- Le certificat d'origine,
- La facture consulaire
- Le certificat phytosanitaire pour les produits agro-alimentaires,
- Le certificat de control qualité,
- Tout autre document exigé par le crédit selon les spécificités de la marchandise et du pays d'importation.

Tous ces documents doivent être énumérés avec précision dans le crédit¹.

3.2.3. Les originaux, copies, signatures :

Une banque acceptera comme un original tout document portant une signature, un timbre ou une empreinte de l'émetteur du document, sauf si le document indique lui-même qu'il n'est pas un original².

Sauf si un document l'indique autrement, une banque acceptera donc un document comme un original :

- S'il apparait être écrit, dactylographie, perforé ou estampillé manuellement par l'émetteur du document.
- ou s'il apparait être l'original du document émis ou s'il prouve qu'il s'agit d'un original. Les copies n'ont pas besoin d'être signées.

3.2.4. Les documents de transport nets (clean) :

Les crédits documentaires exigent que les documents de transport attestent que la marchandise est en bon état apparent lors de la remise au transporteur, Ils ne doivent pas donc comporter de réserve au départ du trajet...Sinon ils seront refusés par les banques³.

¹ Le MOCI : Op.cit, p.28.

² Source: article 17 des RUU 600.

³Le MOCI : Op.cit. p.28

L'article 27 des RUU 600 donne une excellente définition du document net de réserve «Un document de transport net est un document qui ne comporte aucune clause ou annotation constantes expressément un état défectueux des marchandises ou de leur conditionnement »¹.

Conclusion :

Dans ce chapitre on a vu que le crédit documentaire est une technique de règlement sûre aussi bien pour le vendeur, car il couvre tout les risques d'impayé, que pour l'acheteur qui reçoit dans les délais qu'il a souhaités, une marchandise conforme en qualité et en quantité à sa commande.

Mais c'est aussi une technique contraignante , couteuse et il convient donc de bien connaitre les règles et usances, de prendre de nombreuses précautions, d'être rigoureux et de porter un attention particulière à certains points, tel que :

- L'exportateur doit s'assurer que la réglementation du pays où s'effectue le paiement ne restreigne pas le transfert de devises.
- S'assurer que les licences d'import/export et les autorisations administratives ont été obtenues.
- L'exportateur doit se renseigner sur l'intégrité de l'acheteur, sur ses actifs disponibles et sur le respect de ses engagements en matière de paiement lors d'une opération similaire dans le passé.
- L'importateur doit se renseigner sur le respect du vendeur en termes de livraison (délais conformité...) lors des opérations similaire dans le passé.

¹ Source : Article 27 des RUU 600.

CHAPITRE 3 :

LECTURE ET ANALYSE D'UNE OPERATION DE CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORT

Dans le chapitre précédent nous avons présentés le crédit documentaire, ses mécanismes, ses conditions ainsi que ses avantages et inconvénients. Dans ce qui suit nous allons illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées.

Nous avons effectué un stage pratique au sein de la BNP Paribas El Djazair au niveau du département Commerce International qui a pour but d'illustrer et de comparer le traitement pratique du crédit documentaire en Algérie vu leur importance et leur utilisation continue.

On a choisi de prendre un cas d'un crédit documentaire à l'import, mais avant cela on va présenter le lieu de stage pour donner une vision claire de cette banque.

Section 1 : Présentation du groupe BNP Paribas.

1.1. Historique:

BNP Paribas groupe, banque de renommée mondiale, est née le 23 mai 2000 de la fusion de la banque nationale de paris (BNP) et de PARIBAS. Elle dispose d'une filiale de gestion de fortune très importante : BNP Paribas banque privée. Elle est cotée au premier marché d'Euronext Paris et fait partie de l'indice CAC40. C'est la première banque de la zone euro par capitalisation boursière.

BNP Paribas est l'une des six banques les plus solides du monde selon standard et poor's.

Avec une présence dans 80 pays et plus de 200 000 collaborateurs, dont 160 000 en Europe, BNP Paribas est un leader européen des services financiers d'envergure mondiale. Il détient des positions clés dans ses trois grands domaines d'activité :

- Retail banking,
- Investment solutions,
- Corporate et investment banking.

Elle possède quatre marchés domestiques en banque de détail en Europe : la Belgique, la France, l'Italie et Luxembourg. BNP Paribas possède en outre une présence significative aux Etats-Unis et des positions fortes en Asie et dans les pays émergents avec une présence

importante et croissante au bassin méditerranéen : Maroc 257, en Tunisie 108, Algérie 55, Libye 47, Egypte 62, pays du golfe 7 et en Turquie 334...

Origine du nom Paribas :

A l'origine, on trouve la Banque de PARIS et des PAYS-BAS créée en 1872. En 1968, un holding, la compagnie financière de PARIS et des PAYS-BAS est créée.

En 1982, la compagnie financière de PARIS et des PAYS-BAS, est nationalisée. Le nom Paribas apparaît. Ce nom était l'adresse télégraphique de la banque depuis le début du siècle.

A l'origine compagnie financière de Paris et des Pays-Bas, la compagnie financière de PARIBAS devient Paribas en 1998 après absorption de la compagnie bancaire. Le nom Paribas est inventé au début des années soixante par l'artiste et l'entrepreneur belge Bobbejaan Schoepen.

En 1999, une bataille boursière oppose la BNP et la Société Générale pour la fusion avec Paribas la réussite de l'opération de la BNP, grâce au soutien d'Axa, conduira à la création du groupe BNP PARIBAS.

En mai 2001, BNP PARIBAS acquiert les 55% Bank West qu'elle ne possédait pas encore. Bank West devient alors une filiale à 100%.

En 2005, BNP Paribas poursuit sa stratégie de croissance ciblée et annonce l'acquisition, via sa filiale Bank West, de la banque américaine Commercial Federal corporation.

En 2006, BNP Paribas acquiert la banque italienne Banco Nazionale del Lavoro (BNL).

1.2. Présentation de la filiale BNP Paribas El Djazair :

BNP Paribas El Djazair est une filiale à 100% de BNP Paribas. Créée en 2002, sa vocation est d'être une banque universelle qui offre des services de qualité supérieure à l'ensemble de sa clientèle.

La banque est devenue en moins de six ans une des toutes premières banques privées sur le territoire algérien avec des fonds propres avoisinant les huit milliards de Dinars.

Forte de son succès, BNP Paribas El Djazair s'est engagée dans un programme très ambitieux de construction de plusieurs agences qui couvrent progressivement et l'ensemble du pays, en partant d'une base déjà très solide à Alger et ses environs. Le réseau compte actuellement 41 agences.

La banque bénéficie aujourd'hui d'un solide partenariat avec Cetelem, filiale du groupe BNP Paribas, dans le domaine des crédits à la consommation, sa filiale Cardif, dont l'activité est liée au secteur des assurances quant elle débute son activité des 2006.

1.2.1. Les objectifs de BNP Paribas El Djazair :

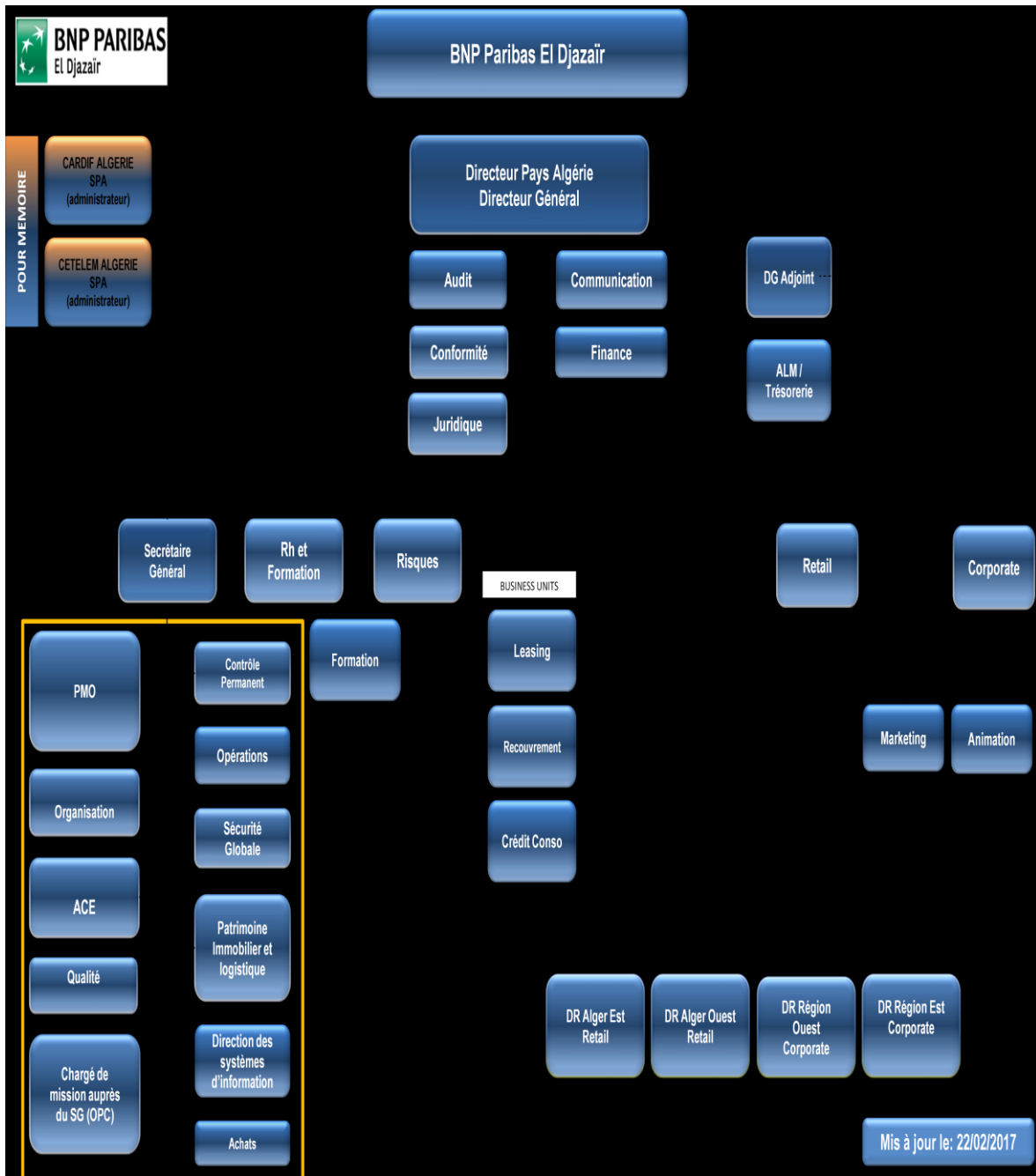
La vocation de BNP Paribas dont le slogan est «La banque d'un monde qui change» est de :

- Se positionner comme une banque universelle et multi canal,
- Etre une banque de référence pour les entreprises comme pour les particuliers :
 - ✓ une qualité de services supérieurs
 - ✓ une offre de produit évolutive et innovante.
- Construire un important réseau d'agence à travers le pays avec une informatique moderne et une organisation efficiente : Alger, Blida, Oran, Rouïba, Sétif, Bejaia, Annaba, Hassi Messaoud, Tlemcen, Constantine, Bordj Bou-Argeridj, ...

1.2.2. Organigramme de la BNP Paribas El Djazair :

Nous allons illustrer ci-dessous l'organigramme de la banque :

Figure 3-1 : Organigramme de la BNP Paribas El Djazair.



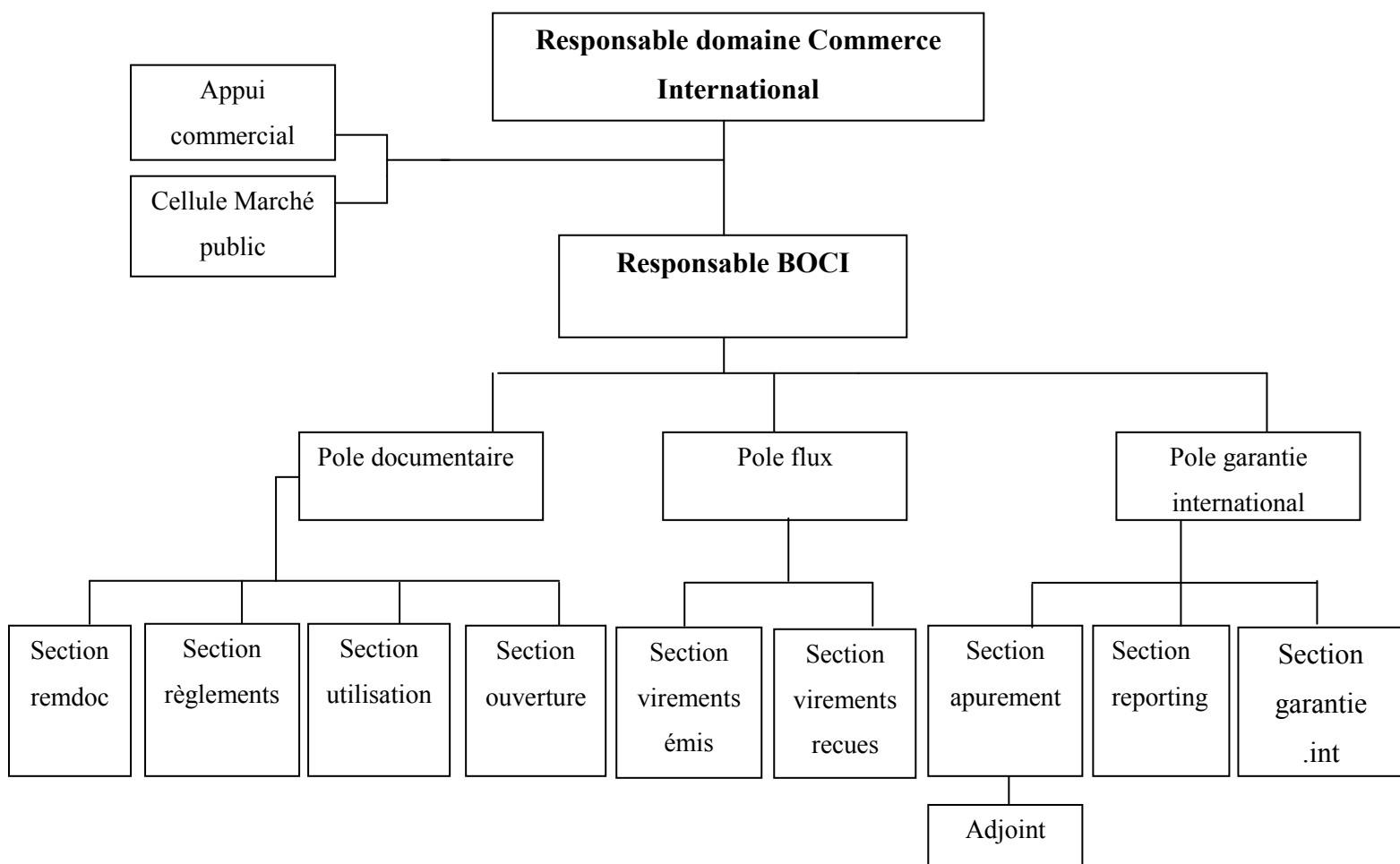
Source : Documents internes de la BNP Paribas El Djazair.

Le BOCI fait partie du département des opérations qui est directement relié au secrétaire générale.

1.3. Présentation du département Back Office Commerce internationale (BOCI) :

Nous allons schématiser l'organigramme du département BOCI ci-dessous :

Figure 3-2 Organigramme du BOCI.



Source : Etabli par nos soins, documents internes de la BNP Paribas El Djazair.

Le Back Office Commerce Internationale (BOCI) est divisé en trois sections :

❖ **Pole documentaire :**

Le pôle documentaire comporte deux sections, une section concerne les crédits documentaires et l'autre les remises documentaires, ils sont chargés de leur ouvertures, utilisations ainsi que le règlement.

❖ **Pôle Flux :**

Le pôle flux comporte deux sections, section transferts libres et section rapatriements : les virements émis et les virements reçus.

❖ **Pôle garanties internationales, reporting réglementaire et coordination administrative :**

Ce pôle comporte trois sections, la première celle des garanties internationales, la deuxième concerne le Reporting réglementaire et c'est tout ce qui concerne les déclarations faites à la banque d'Algérie et la coordination administrative, et la dernière celle qui s'en charge des apurements : Les apurements : déclaration de toute opération domiciliée à la banque d'Algérie.

1.3.1 Entités et acteurs concernés :

Nous allons illustrer dans le tableau ci-dessus les acteurs correspondant à chaque entité et leurs principales fonctions.

Tableau 3-1 Entités et acteurs concernés :

Entités	Acteurs
<p style="text-align: center;">Back office Commerce International (BOCI).</p>	<p>Technicien documentaire/ Gestionnaire Back office : Ses principales fonctions sont de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maitriser et réaliser les différentes étapes de traitement des opérations documentaires. - Garantir de façon permanente la qualité des prestations fournies dans les délais prescrits par les engagements qualité BNPP ED au titre de la démarche qualité et dans le respect des règles et usances de CCI et de la réglementation des changes locale. <p>Gestionnaire Back office/ Collaborateur section crédit documentaire senior : Ses principales fonctions sont de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maitriser et réaliser les différentes étapes de traitement des opérations documentaires. - Garantir de façon permanente la qualité des prestations fournies dans les délais prescrits par les engagements qualité BNPP ED au titre de la démarche qualité et dans le respect des règles et usances de CCI et de la réglementation des changes locale. - Prendre en charge les contrôles de second niveau selon les seuils octroyés. <p>Responsable de la section documentaire : Il doit veiller à la continuité de l'activité de la section dans les meilleures conditions de qualité et de rentabilité et dans le respect de la réglementation en vigueur.</p> <p>Responsable pole documentaire : En charge de l'organisation, du control et de la coordination de la production.</p> <p>Responsable production- Responsable Back office commerce international : chargé de l'organisation et de la gestion de l'activité 'BOCI' dans les meilleurs</p>

	conditions de qualité et de rentabilité et dans le respect de la réglementation. Il est aussi responsable du control de la production du service.
Ligne commerciale	<p>Charge des fonctions administratives- Middle office (CFA-MO) : Désigne la personne ayant un contact directe avec le client pour délivrer des services au middle office de l'agence.</p> <p>Responsable service clientèle (RSC) : chargé d'organiser, contrôler, coordonner la production administrative de l'agence et le cas échéant des autres agences rattachées.</p> <p>Gestionnaire de clientèle : Désigne les commerciaux (les charges de clientèle, les conseillers de clientèle et les charges d'affaire).</p>
Département risques	Contrôleur risque de crédit et reporting (CCR) : il effectue les contrôles, à priori et à posteriori relatifs au risque de crédit.
Conformité	Responsable conformité : désigne le responsable de la mise en œuvre du dispositif de conformité local dans le respect des aspects déontologiques des normes internes ou réglementaires et des embargos financiers.
Trade center	Trade Advisor : Il est l'interface privilégiée du Back office commerce international (BOCI) avec le Trade center. Il constitue un pole d'expertise techno-commercial dans ses domaines d'activité.

Source : Etablit par nos soins, Documents internes de la BNP Paribas El Djazair.

1.3.2 Missions du BOCI :

Le BOCI (Back Office Commerce International), est chargé de réaliser, de gérer et superviser toutes les opérations comportant les mouvements de fond avec l'étranger.

Parmi ses missions on a :

- ❖ La domiciliation des opérations d'importation et d'exportation initiées par la clientèle,
- ❖ Traiter les opérations de crédit documentaire et de la remise documentaire,
- ❖ Effectuer le fonctionnement de change manuel,
- ❖ Transmettre à la banque d'Algérie les comptes rendus des dossiers d'importation et d'exportation,
- ❖ La gestion des contrats et l'octroi des différentes garanties,
- ❖ L'ouverture et la gestion des comptes spéciaux.

Ces opérations doivent obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la Banque d'Algérie.

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

L'opération consiste au financement de BNP Paribas El Djazair d'une opération d'importation d'un matériel (GALVANIZADO) pour l'entreprise (X).

Les intervenants dans cette opération sont :

Le donneur d'ordre : L'entreprise X.

Le bénéficiaire : l'entreprise THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING.

La banque émettrice : Bnp Paribas El Djazair.

La banque notificatrice : Banco Bilbao Vizcaya Argenttaria S.A, Madrid.

1. Présentation du contrat :

Il s'agit d'une entreprise résidente à Oran, Algérie, appelée (X) a signée un contrat d'achat avec un fournisseur espagnol (THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING) pour l'achat d'un matériel (GALVANIZADO) qui sera utilisé pour l'exploitation de l'entreprise. Cette opération sera financée par Bnp Paribas El Djazair.

Le contrat stipule que :

- La livraison de cette marchandise doit être faite au plus tard le 19/02/2017 (Date limite d'embarquement).
- Le prix de cette marchandise a été fixé a un montant de : **560.860,00 EUR**
- La marchandise doit être expédiée au port d'Oran en provenance de port de Valence, Espagne.
- Les conditions de règlement : paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé, différé à 45 jours de la date d'expédition.
- Incoterm : CFR

2. La pré domiciliation :

En application de la note de la banque d'Algérie N°17/2016 DGC du 13/03/2016 les banques ont désormais pour obligation de traiter en central les pré-domiciliations de toutes opérations de commerce international avant toute domiciliation effective au niveau des agences et centres d'affaires⁷⁹.

A cet effet :

Le client (X) formalise une demande de pré-domiciliation, à travers un site internet dédié, par la suite le formulaire renseigné et la facture proforma sont adressés par le client au trade center, en tant qu'unique structure centralisatrice.

Le collaborateur du Trade center établit une analyse et s'assure que les intervenants ne sont pas visés par des mesures restrictives ou des sanctions financières en consultant la plateforme vigilance (Un outil de recherche permettant de veiller au respect des sanctions financières et de prévenir le financement du terrorisme), puis notifie l'accord de pré-dom au client et au Middle office.

⁷⁹ Documents internes de la BNP Paribas El Djazair,

3. Réception et vérification de la demande d'ouverture :

Le client (X) se présente auprès de son agence Bnp Paribas Oran pour la demande d'ouverture, et présente les documents suivants :

- La facture proforma (voir annexe 1),
- Engagement de domiciliation (voir annexe 2),
- L'accord pré-domiciliation,
- L'engagement de non revente en l'état (voir annexe 3 et 4), (dans le cas de la revente en l'état le client doit payer une taxe de domiciliations 2 et 3 au niveau des impôts à hauteur de 10.000 DA et doit fournir un certificat attestant du respect).
- La demande d'ouverture (voir annexe 5 et 6) est présentée par le client au moyen du formulaire « demande d'ouverture de crédit documentaire à l'importation » fourni par la banque qui est constitué d'un ensemble de champs numérotés où il sera mentionné toutes les informations concernant l'opération :

- **Le nom, l'adresse et le numéro de compte du donneur d'ordre :** L'entreprise X, commune de Benfreha dayra Gdyel.Oran.
- **Le nom et l'adresse du bénéficiaire :** THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING, Valence, Espagne.
- **La banque notificatrice :** Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A, Madrid, Espagne.
- **Le montant du crédit en lettres en chiffres :** Cinq Cent Soixante Mille Huit Cent Soixante Euro, 569.860,00 EUR
- **La tolérance :** Maximum
- **Expéditions partielles :** Autorisées
- **Embarquement/Expédition prise en charge de :** Valencia, port, Spain
- **La destination :** port Oran
- **Les frais et commissions :** en Algérie a la charge du donneur d'ordre, hors Algérie et les frais de confirmation sont a la charge du bénéficiaire.
- **Période de présentation :** 21 jours après la date d'émission.
- **Type de crédit :** Crédit documentaire irrévocable et non transférable

- **Confirmation du crédit** : requise
- **Date de validité du crédit** : 12/03/2017
- **Mode de réalisation** : Différé à 45 jours de la date d'expédition
- **Transbordement** : Autorisées
- **Description de la marchandise** : GALVA
- **Incoterm** : CFR
- **Preg** : 100 % (c'est le chargé d'affaire du client qui détermine la Preg)
- **La liste des documents exigés** :
 - par pli bancaire :
 - + 03 Une facture commerciale,
 - +2/3 Des jeux complets de connaissements,
 - + Un original du certificat d'origine émis par une chambre de commerce locale,
 - +Original de la liste de colisage.
 - Par pli cartable :
 - + 02 Factures commerciales originale,
 - +1/3 Connaissancement originale marqué fret payé,
 - +01 Original du certificat d'origine,
 - + Une liste de colisage,
 - +Un certificat de conformité
- **Conditions additionnelles** : Uniquement les documents émis en anglais ou en français sont acceptable.

Le CFA-MO (Chargé de Fonction Administratif-Middle Office) horodate la demande d'ouverture et accuse réception au client (après authentification de la signature en opposant le cachet "signature vérifiée" suivi de son nom, prénom et de son visa de la demande).

Les champs doivent, sans exception, être tous correctement renseignés par le client. Le CFA-MO est en charge de cette vérification avant toute transmission au BOCI. Toute modification apportée sur la demande d'ouverture doit être authentifiée par le client.

4. Effectuer la domiciliation de l'importation :

A l'exception de l'opération de transit et des opérations visées par l'article 33 du règlement n°07-01 du 03 février 2007, toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de prestations de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. La domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou dédouanement.

Le CFA-MO procède à la domiciliation de l'importation dans l'outil GXBPDOMS (outil de domiciliation). Avant de transmettre le dossier physique au Responsable du service clientèle (RSC) ou au responsable Middle Office pour control et validation, le CFA-MO doit :

- S'assurer que la marchandise est autorisée a l'importation,
- S'assurer de la réception de l'accord de pré-domiciliation du Trade center,
- S'assurer que le client ne figure pas sur la liste des interdits de domiciliations et la liste des fraudeurs,
- S'assurer que les documents exigés par la réglementation locale sont conformes et en cours de validité,
- Vérifier sur la plateforme vigilance que les intervenants ne sont visés par aucune sanction.

4.1. Attribution du numéro de domiciliation :

Après une première analyse par le CFA-MO la demande du client (X) est acceptée, le CFA-MO procède à l'ouverture du dossier de domiciliation sur le système GXBPDOMS qui génère automatiquement le numéro de domiciliation, scanne les documents et les joints au dossier ouvert dans le Workflow (System informatique utilisé par le BOCI pour la transmission des documents et le suivi du processus), puis l'envoi au RSC pour validation administrative. Après control et régularisations éventuelles par ce dernier, le dossier du client est conforme donc il valide la domiciliation.

Ce dernier oppose le cachet de domiciliation sur la facture proforma.

Le cachet de domiciliation est composé de 21 caractères (18 chiffres et 03 lettres).

Figure 3-3 Composition du cachet de domiciliation :

Code wilaya	Code Banque	Code guichet	Année	Trimestre	Nature de contrat	Numéro De Domiciliation	Monnaie
31	19	01	2017	1	10	00096	EUR

Source : Etablit par nos soins, TOUDJINE Lynda, chef de section, pole documentaire, le 15/04/2017 à 10 :55.

Enfin, le RSC transmet le dossier au BOCI, via Workflow Trade.

4.2.La commission de domiciliation :

La comptabilisation des commissions et taxes de domiciliation se fait automatiquement lors de la création du numéro de domiciliation sur l'outil GXBPDOM comme suite :

Tableau 3-2 La constitution de la commission de domiciliation :

Désignation	Montant
Commission de domiciliation	3500 DA
Taxe 19%	665 DA
Total commission domiciliation	4165 DA

Source : Etabli par nos soins, entretien avec TOUDJINE Lynda, chef de section, pole documentaire, le 15/04/2017 à 10 :38.

Le compte client (X) sera débité de lors de la domiciliation de sa facture auprès de la BNP Paribas Al Djazair.

5. L'ouverture du crédit documentaire import :

Le BOCI reçoit la demande de l'ouverture du client (X) au moyen de l'outil Workflow, le collaborateur crédit documentaire doit :

- ❖ S'assurer que le dossier est complet et que les documents sont conformes à la procédure d'ouverture d'un crédit documentaire. Les documents cités ci-dessus font l'objet de cette analyse :
 - Une facture proforma comportant le cachet de domiciliation,
 - L'engagement de non revente en l'état,
 - Fiche de control de conformité (voir annexe 7 et 8) cachetée et signé par le CFA-MO comportant le même numéro de domiciliation que celui de la facture proforma,
 - Accord pré-domiciliation (voir annexe 9),
 - La copie écran du blocage de la provision,
 - Un accord du Trade Center (pour les crédits documentaire dont la PREG est inférieur à 100%),
 - La demande d'ouverture de crédit documentaire à l'importation avec signature authentifiées par le CFA-MO, comportant le cachet du donneur d'ordre, la date d'émission ainsi que la mention lu et approuvée.

- ❖ Doit vérifier que la provision existe est suffisante pour la réalisation de l'opération.

- ❖ Il doit consulter la plateforme Vigilance pour s'assurer que les intervenants ne sont pas visés par des mesures restrictives ou des sanctions financières, parmi les points vérifiés sont : (l'identité du bénéficiaire, son pays ainsi sa banque, le nom des ports/aéroports de chargement/d'embarquement et transbordement, le pays d'origine et de provenance de la marchandise).

- ❖ Vérifier dans la base Iso Trade (une base de données crédit documentaire) avant de procéder à la saisie du Swift (réseau de messagerie interbancaire) sur IVISION (system informatique utilisé par le BOCI pour le traitement des crédits

documentaires import) que la domiciliation n'a pas préalablement fait l'objet d'une ouverture Credoc, afin d'éviter le double emploi.

Une fois ces tâches sont effectuées, le collaborateur procède à la saisie de l'ouverture dans le système IVision qui génère systématiquement une référence pour le crédit (LCA).

5.1. Calcul des commissions d'ouverture :

Lors de l'ouverture, les commissions d'engagement relatives à l'ouverture sont prélevées par trimestre mobile et indivisible. La comptabilisation se fait comme suit :

- Commissions d'engagement = Montant x Cours bancaire x % Preg x 0,25%
- TVA 19% = Commissions d'engagement + Frais d'ouverture
- Commissions Credoc = Commissions d'ouverture + Frais Swift + Commissions d'engagement + TVA.

Tableau 3-3 Comptabilisation des commissions d'ouverture :

Désignation	Montant
Commissions d'ouverture	3000 DA
La commission d'engagement (0.25% sur la partie provisionnée)	-
Frais SWIFT	2500 DA
Sous total HT	-
Taxe 19%	-
Total	-

Source : Etablit par nos soins.

5.2. Contrôler et valider la saisie dans IVISION :

La règle de contrôle des quatre yeux doit s'appliquer à toute les opérations de commerce international, compte tenu de leur complexité. Toute saisie doit être vérifiée et validée à un second niveau. Le control peut être effectué par une personne expérimentée (valideurs

seniors) du service ou un responsable de section, lorsque il reçoit le dossier, ce dernier vérifie la cohérence des données enregistrées sur IVision et à leur conformité avec les instructions reçues de l'agence, Le dossier du client est conforme donc le responsable de section procède à la validation sur IVision qui génère :

- L'émission du message SWIFT MT 700 (voir annexe 10) à la banque notificatrice Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A, s'agissant d'un Credoc confirmé un message SWIFT MT 740 (voir annexe 11) est transmis au correspondant de Bnp Paribas El Djazair a l'étranger selon la devise, dans ce cas c'est des euros donc le MT 740 sera envoyé à Bnp Paribas Paris.
- Une comptabilisation des commissions d'ouverture (avis de débit) (voir annexe 12).

Après validation, le collaborateur crédit documentaire :

- Récupère le dossier,
- Saisit la référence du crédit (référence données par IVISION) dans le Workflow,
- Clôture le dossier sur Workflow,
- Enregistre le Credoc dans la base Iso TRADE (base de données crédit documentaire),
- Classe dans la sous chemise une impression des avis d'opération : le message Swift et l'avis de débit,
- Classe le dossier.

Les avis d'opérations ainsi que le Swift d'ouverture sont transmis aux clients.

Après réception du Swift d'ouverture MT700, la banque notificatrice envoie un accusé de réception Swift MT 730 (voir Annexe 13) à la banque émettrice BNP Paribas El Djazair.

6. La modification d'un crédit documentaire import :

Le 08/02/2017 le donneur d'ordre (l'entreprise X) souhaite apporter des modifications au crédit, il se déplace au niveau de son agence Bnp Paribas Oran et dépose une demande de modification (voir annexe 14) qui sera transmise par la suite via Workflow au BOCI pour traitement, le client désire modifier les deux points suivants :

- Le champ 31D du message Swift : 170401 Spain
- Le champ 44C du message Swift : 170311

Le premier point : le client désire proroger la date de validité du crédit jusqu'au 01/04/17,

Le deuxième point : il désire proroger la date limite d'embarquement jusqu'au 11/03/17.

Avant de transmettre la demande au BOCI, le CFA-MO doit vérifier les points suivants :

- Authentifier la signature du client sur la demande de modification en y apposant le cachet "signature vérifiée" suivi de son nom, prénom et de son visa.

Une fois la demande reçue au niveau du BOCI, le collaborateur procède à la saisi des modifications ainsi qu'au prélèvement des frais sur IVision.

Tout comme l'ouverture, l'opération est soumise à une validation par le chef de section, cette étape génère :

- L'émission du message Swift MT 707 (voir annexe 15) à la banque notificatrice (Banco Bilbao)
- L'avis de débit des commissions de modifications.

Les avis d'opérations ainsi que le Swift de modification sont transmis aux clients.

6.1.Calcul des frais de modification :

Le calcul des frais de modification ce fait comme suit :

Tableau 3-4 : Comptabilisation des frais de modifications :

Désignation	Montant
Frais de modification	3000 DA
Frais Swift	2500 DA
Sous total HT	5500 DA
TVA 19%	1045 DA
Total des frais de commissions	6545 DA

Source : Etablit par nos soins, entretien avec TOUDJINE Lynda, chef de section, pole documentaire, le 15/04/2017 à 11:18.

7. La réalisation :

Après expédition de la marchandise, le bénéficiaire, la société THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING présente les documents à sa banque qui par la suite vérifie la conformité des documents et envoie les documents de son client à BNP Paribas El Djazair (par courrier DHL), dès réception des documents au BOCI, le collaborateur chargé du courrier horodate le bordereau d'accompagnement (voir annexe 16) par l'horodateur afin d'apposer la date et heure. Cela permet au BOCI de contrôler le délai de traitement de 03 jours afin de respecter les engagements qualité de BNP et des cinq jours ouvrés suivant le jour de leur réception prévu par l'article 14b des RUU 600 de la CCI.

Les documents sont ensuite attribués au collaborateur crédit documentaire pour traitement, un contrôle très strict de ces documents est effectué par rapport à leur conformité :

- A la réglementation des changes en vigueur,
- Aux termes du Credoc auquel il se réfère,
- Aux dispositions applicables des RUU 600,
- Et aux PBIS.

Ce contrôle consiste notamment à la vérification de la facture commerciale (voir annexe 17) et du document de transport (voir annexe 18 et 19) qui constitue un justificatif de transfert de fonds. Ces points de contrôle sont repris dans le règlement 07-01 du 03 Février 2007.

Une fois le contrôle terminé le collaborateur crédit documentaire renseigne le rapport d'irrégularités. Dans notre cas, les documents envoyés par le bénéficiaire présentent quelques irrégularités, qui sont :

- L'attestation du bénéficiaire ne reprend pas, la copie du certificat d'origine et la copie de la liste de colisage tel que stipulé dans le MT700,
- Champ 45a non conforme au MT700 sur la facture commerciale.

Le collaborateur qui a relevé les irrégularités réclame à l'agence une main de levée de réserve, cette dernière la réclame au donneur d'ordre.

Le donneur d'ordre (X) accepte les documents puisque les irrégularités ne l'empêchent pas de dédouaner sa marchandise, il se présente au niveau du Middle Office avec la main levée de réserve (voir annexe 20), signé par la personne habilitée et comportant le cachet commercial de sa société, le CFA-MO authentifie la signature et envoie la levée par LOTUS NOTES au collaborateur par la suite, il envoie un MT752 (voir annexe 21) Swift d'acceptation de documents non conformes reprenant le montant des documents 555 158,74 EUR, la date de valeur le 10 avril 2017 et les commissions d'irrégularités 90 EURO déduite.

Tout est correct, le responsable confirme l'opération, cette validation génère :

- L'envoi du message,

Enfin, Les documents sont remis au donneur d'ordre avec un report de domiciliation sur la facture définitive et l'endossement du B/L à l'ordre du client, par la suite il pourra dédouaner sa marchandise.

8. Bourses et règlement :

La bourse consiste à l'achat de la devise nécessaire auprès de la Banque d'Algérie pour effectuer le règlement de tous modes de paiement confondu prévu à j+4 ouvré.

De ce fait, quatre jours avant la date de valeur (le 10/04/2017) le BOCI procède à l'achat du montant de l'utilisation 555 158,74 EUR au pré de la Banque d'Algérie, cette étape est formalisée dans notre dossier par l'édition d'une formule 4 (voir annexe 22). Les formules 4 sont éditées à partir de l'outil GXBPDOMS.

A j-1 de la date de valeur (le 09/04/2017), le BOCI procède au règlement du montant de l'utilisation par le débit du compte client de la contre valeur du montant majoré des commissions de règlement et effectue le transfert de fonds vers son correspondant.

S'agissant d'un crédit confirmé la banque du bénéficiaire devra se faire rembourser du montant de l'utilisation au pré de la BNP Paribas Paris sous bonne date de valeur par la suite elle paiera le bénéficiaire.

8.1. Calcul des commissions de règlement :

Les commissions de règlement sont prélevées par trimestre indivisible, la comptabilisation se fait comme suit :

- Frais de règlement = Montant x cours bancaire x 0,25%
- Frais Swift = 2500 DA
- TVA 19% = (Frais de règlement + Frais de Swift) x 19%
- Commissions de change BA= Montant x Cours bancaire x 0,10

9. Apurement :

Toute opération de domiciliation doit être apurée, c'est-à-dire que le montant transféré doit égaler la valeur des marchandises importées (les flux financiers avec les flux physique).

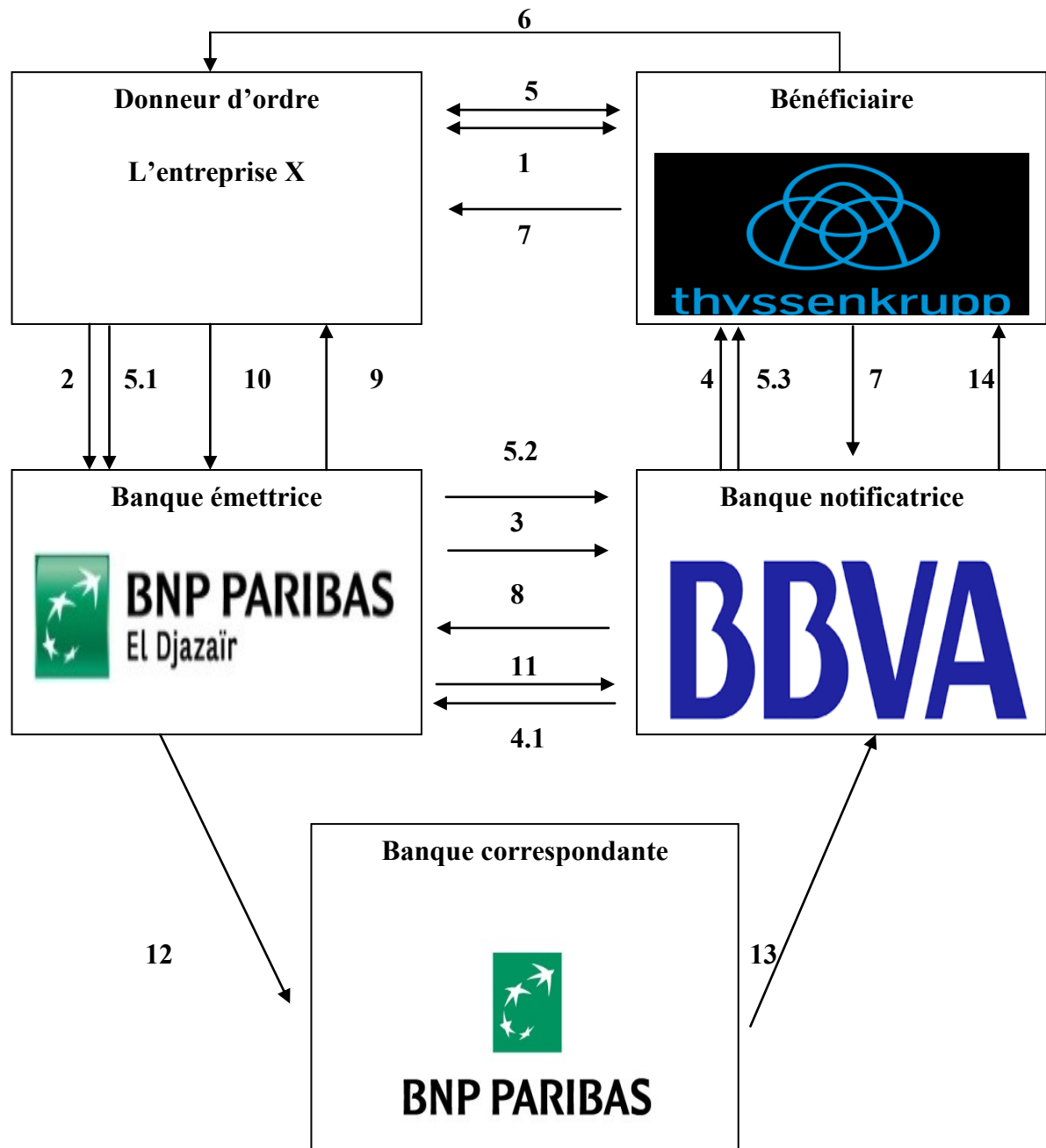
La banque doit respecter les délais prescrits pour l'apurement du dossier (s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux).

10. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire au sein de BNP Paribas El Djazair :

Ce schéma récapitulatif retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire à l'import entre l'importateur la société X et l'exportateur THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING.

Figure 3-4 Le déroulement d'un crédit documentaire import au sein de BNP Paribas El

Djazair



Source : Elaboré par nous mêmes.

Explication du schéma :

1. **Contrat commerciale :** L'importateur l'entreprise X et le vendeur THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING, conclu un contrat commerciale d'achat d'un matériel (GALVANIZADO) d'une valeur de 560.860,00 EUR avec la technique de paiement choisie, un crédit documentaire irrévocable et confirmé.
2. **Initiation de la demande d'ouverture :** Le donneur d'ordre la société X donne a sa banque BNP Paribas El Djazair les instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur du vendeur la société THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING, cette dernière doit analyser le risque de son client.
3. **Emission du MT700 :** La banque émettrice BNP Paribas El Djazair ouvre le Credoc confirmé, cela génère l'émission du Swift MT700 à la banque notificatrice (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A, Madrid), cette dernière ajoute sa confirmation et devient banque confirmante.
4. **Notification du Swift d'ouverture au fournisseur :** La banque notificatrice Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A, Madrid notifie l'ouverture du crédit documentaire au bénéficiaire (THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING).
- 4.1 **Transmission du MT730 :** La banque notificatrice accuse réception du Swift d'ouverture MT700 à la banque émettrice BNP Paribas El Djazair par l'envoi d'un Swift MT 730.
5. **Demande de modification :** Le bénéficiaire THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING souhaite apporter des modifications aux termes du crédit documentaire, il informe son client la société X.

- 5.1 Initiation d'une demande de modification :** Le donneur d'ordre société X, se présente au niveau de sa banque BNP Paribas El Djazair avec une demande de modification.
- 5.2 Emission du MT707 :** Une fois la modification faite, cette opération génère l'émission du MT707 Swift de modification qui sera envoyé par la suite a la banque notificatrice BANCO BILBAO.
- 5.3 Notification du Swift de modification au fournisseur :** Banco Bilbao Vizcaya Argenttaria S.A, Madrid notifie le Swift de modification MT707 au fournisseur THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING.
- 6. Expédition de la marchandise :** Le bénéficiaire THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING expédie la marchandise selon l'incoterm CFR et par voie maritime dans les délais prévues.
- 7. Présentation de documents :** Le bénéficiaire THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING remet les documents d'expédition dans les conditions du crédit à sa banque BANCO BILBAO.
- 8. Envoi des documents :** A la réception des documents la BANCO BILBAO établit une première analyse et vérifie la conformité de ces documents puis les transmet à la banque émettrice BNP Paribas El Djazair.
- 9. Notification des réserves au client :** Une fois les documents reçu par le banque émettrice BNP Paribas El Djazair, un deuxième control des documents est effectué, des irrégularités ont été trouvés, cette dernière demande à son client la société X si il accepte les documents avec les irrégularités.

10. **présentation de la main de levée de réserve :** La société X accepte les documents avec les irrégularités et se présente au pré de sa banque BNP Paribas El Djazair avec une main levée de réserve.

11. **Envoi du Swift MT752:** La BNP Paribas El Djazair accuse réception des documents irréguliers qui ont été acceptés par le client la société X.

12. **Autorisation de remboursement :** La banque émettrice BNP Paribas El Djazair autorise son correspondant BNP Paribas Paris à honorer la demande de remboursement de BANCO BILBAO (banque notificatrice).

13. **Exécution du paiement :** Le correspondant BNP Paribas Paris transfère les fonds (le montant de l'utilisation) en faveur de la banque BANCO BILBAO.

14. **Paiement du bénéficiaire :** La banque notificatrice BANCO BILBAO exécute le paiement de la transaction en faveur du bénéficiaire THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING.

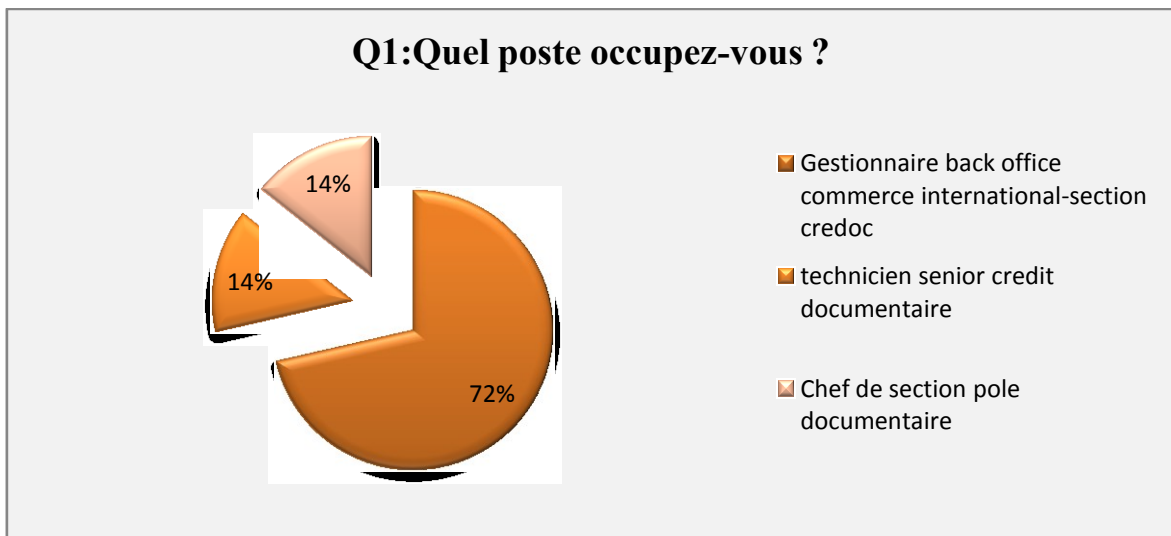
Section 3 : Analyse et résultats des interviews.

Dans la section précédente nous avons exposé un cas pratique d'un Credoc à l'import en décrivant tout le processus, et afin de répondre à notre problématique, nous avons élaborés des entretiens (voir annexe 23) avec le personnel de la section crédit documentaire car ils sont mieux placés pour savoir quels sont les moyens de paiement les plus efficaces vu qu'ils sont en interaction permanente avec les clients.

1. Résultats des entretiens :

Nous allons expliquer les résultats obtenus des différentes questions posés ci-dessous :

Figure 3-5 Le poste de travail occupé par les personnes interrogées :

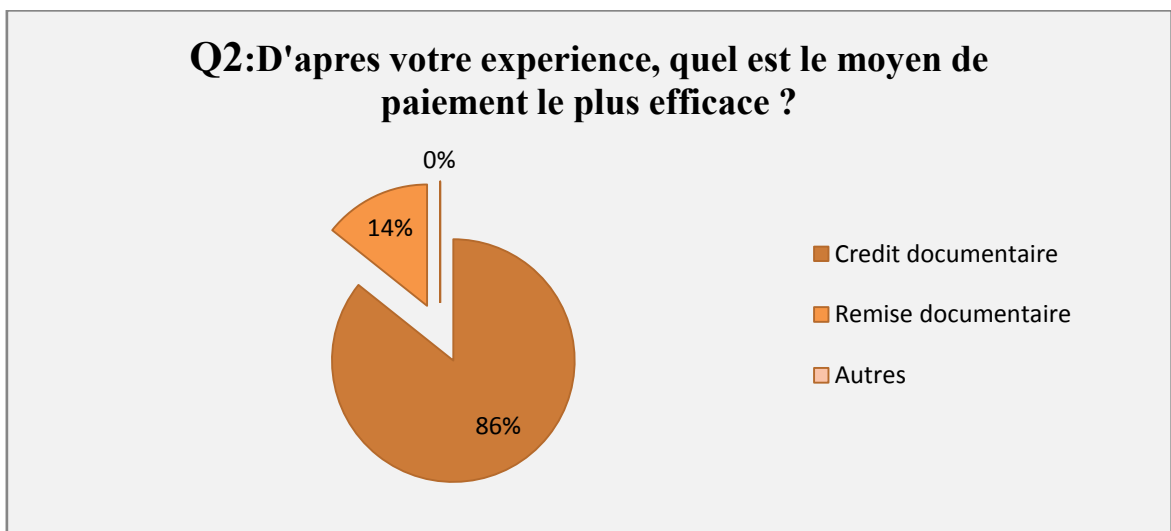


Source : Elaboré par nous-mêmes.

Commentaire :

La population avec laquelle nous avons élaboré des entretiens est le personnel de la section crédit documentaire qui est constitué de 5 gestionnaires back office commerce international, 1 technicien senior crédit documentaire et un chef de section pole documentaire.

Figure 3-6 Le moyen de paiement le plus efficace

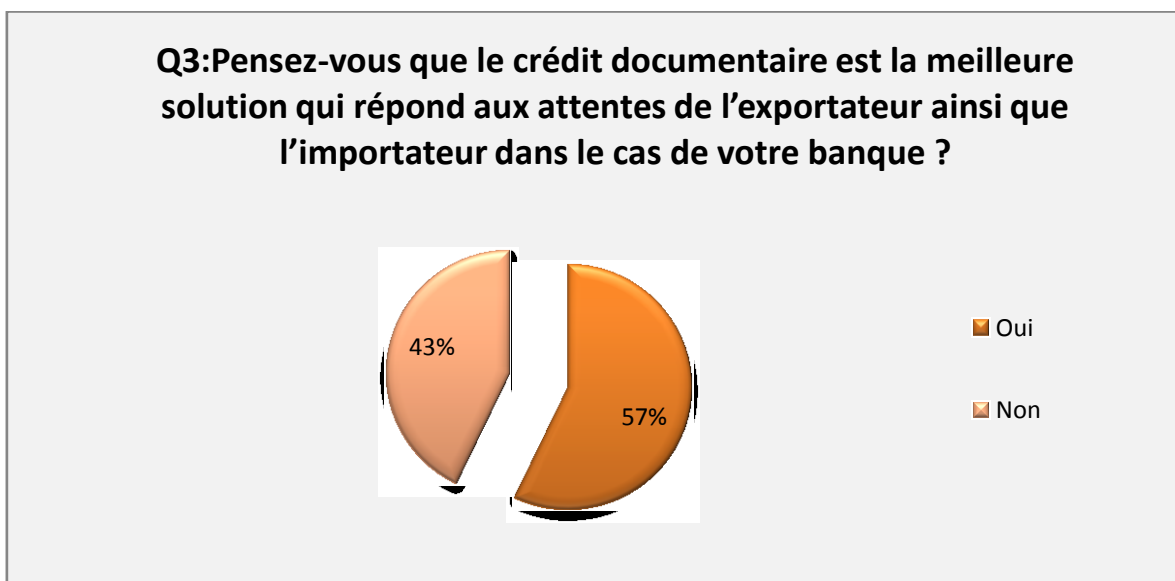


Source : Elaboré par nous-mêmes.

Commentaire :

Parmi les 7 personnes interrogées, 6 personnes soit 86% ont répondu que le moyen de paiement le plus efficace est bien le crédit documentaire, car c'est un engagement et une promesse de la banque émettrice d'honorer le paiement et que c'est une garantie pour le fournisseur, 14% pense que le moyen de paiement le plus efficace pour l'importateur est la remise documentaire à échéance et pour l'exportateur c'est le crédit documentaire.

Figure 3-7 : Le Credoc comme moyen de paiement à l'international



Source : Elaboré par nous-mêmes.

Commentaire :

Parmi les 7 personnes interrogées, 4 personnes soit 57% ont répondu que le crédit documentaire représentait la solution optimale qui répond aux attentes de l'exportateur ainsi que ceux de l'importateur, c'est une solution universelle pour encaisser, garantir et financer l'achat des marchandises.

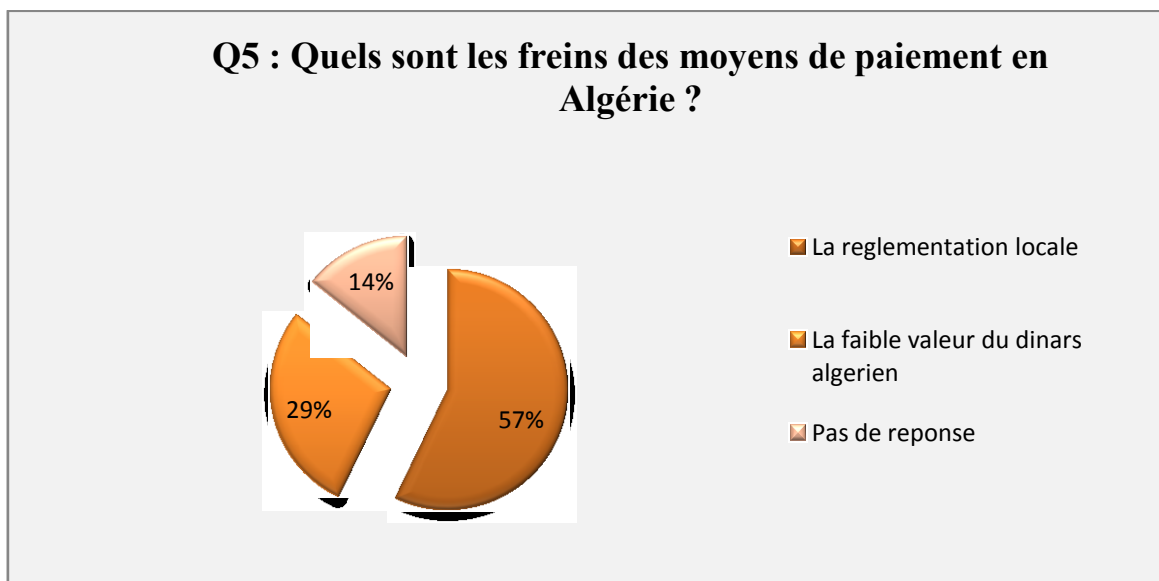
3 personnes soit 43% ont répondu que c'est un moyen de paiement qui répond plus aux attentes du bénéficiaire que celui du donneur d'ordre, c'est la solution optimale uniquement pour l'exportateur.

Q4 : Quels sont les avantages que procure le crédit documentaire par rapport aux autres moyens de paiement ?

On citera ci dessous les réponses qu'on a obtenues :

- Sécurité de paiement,
- La précision,
- Paiement contre documents conformes,
- Moyen de paiement très sûr pour le bénéficiaire,
- Un engagement de paiement irrévocable de la banque,
- Une garantie,
- Il est régi par une réglementation internationale et par des règles et lois universelles,

Figure 3-8 Les freins des moyens de paiement en Algérie :



Source : Elaboré par nous-mêmes.

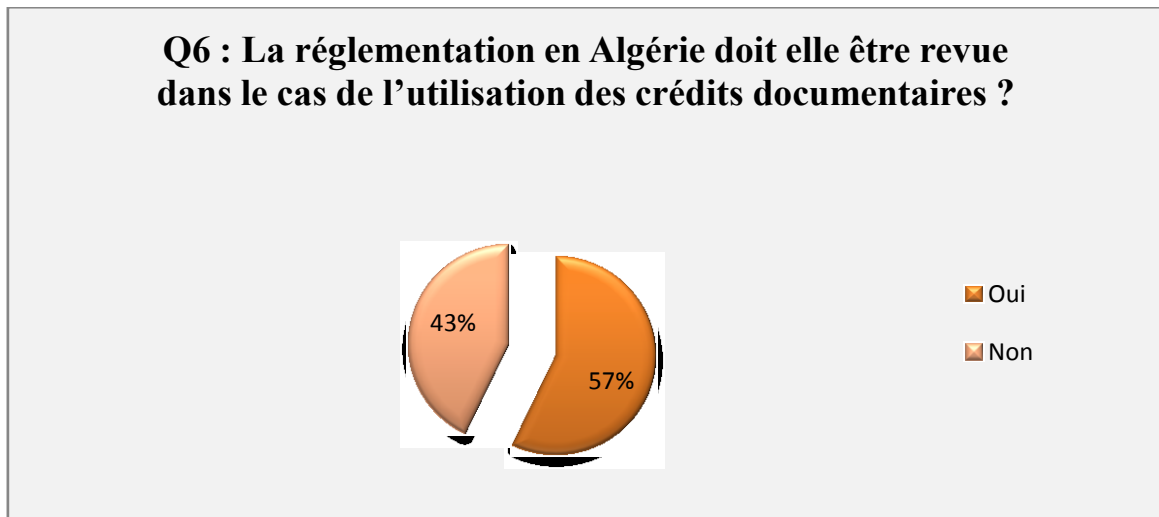
Commentaire :

4 personnes soit 57% des personnes interrogées ont répondu que la réglementation locale constitue un frein majeur, car elle est rigide, instable et très changeante.

2 personnes soit 29% ont répondu que la faible valeur du dinar constitue un frein du à la faible valeur des exportations et que l'économie algérienne est axée sur les importations ce qui justifie le déficit de la balance commerciale algérienne.

14% n'ont pas répondu à la question.

Figure 3-9 Veille juridique en vers le Credoc



Source : Elaboré par nous-mêmes.

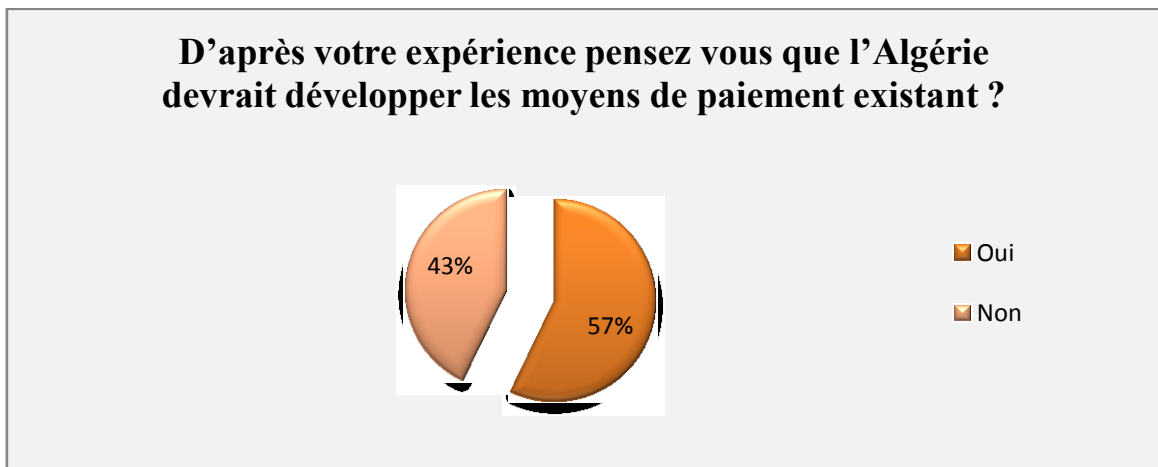
Commentaire :

4 personnes soit 57 % ont répondu par un oui, que la réglementation en Algérie doit être revue dans le cas de l'utilisation des crédits documentaires ou autre moyens de paiement documentaires car elle à beaucoup de conditions concernant la présentation des documents, une réglementation très rigide, 43% des réponses étaient un non.

Comment doit-elle s'adapter ?

Parmi les réponses obtenues, pour s'adapter dans le cas des crédits documentaires l'Algérie devra adopter une réglementation plus souple.

Figure 3-10 : Développement des moyens de paiement existant



Source : Elaboré par nous-mêmes.

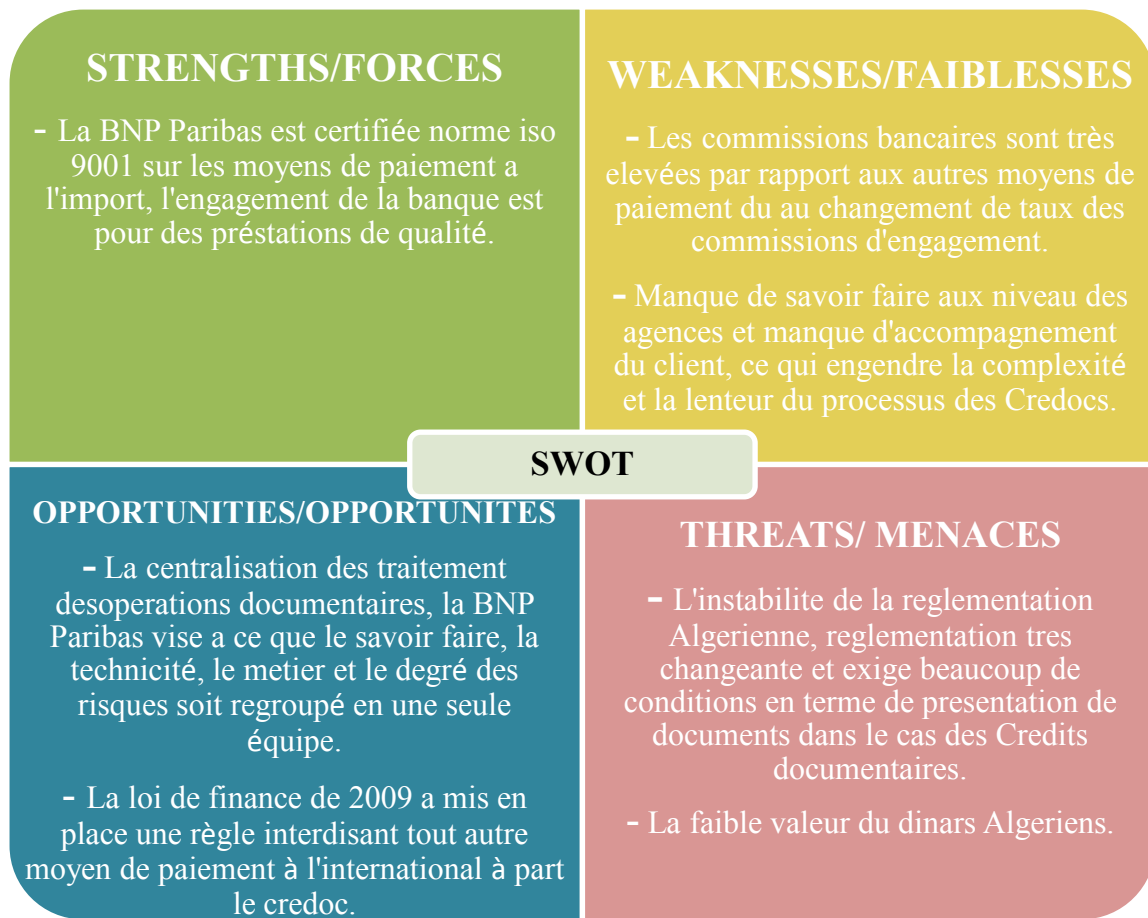
57% personnes pense que l'Algérie devra s'ouvrir a d'autres moyens de paiement et 43% leur réponse était négative.

2. Analyse des résultats :

Pour effectuer l'analyse des résultats obtenus on a opté pour l'analyse SWOT car elle permet de déterminer les facteurs externes dont on pourrait tirer parti pour améliorer la performance, développer de nouvelles affaires ou au contraire les facteurs qui peuvent nuire à la survie de l'organisation.

Le terme SWOT est un acronyme issu de l'anglais : Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats, dont l'équivalent en français est : Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces.

Figure 3-11 Analyse SWOT



Source : Elaboré par nous-mêmes.

3. Recommandations :

- Instaurer une politique de formation GPEC, pousser les employés à aller vers une culture d'excellence.
- Alléger les conditions et les spécificités exigées par la réglementation locale dans l'utilisation des crédits documentaires.
- Mettre en place une cellule de veille réglementaire.
- Accompagnement des clients au niveau de l'agence pour réduire le risque d'erreur.
- Baisser les frais et les commissions d'engagement que la banque exige pour l'octroi du crédit à son client.

Conclusion :

Dans ce chapitre nous avons essayé de donner un aperçu sur la pratique d'un crédit documentaire traité au sein de la banque BNP Paribas El Djazair.

D'après ce chapitre on conclut d'une part que le Credoc est la technique la plus sécurisante et d'une autre part elle est très coûteuse à cause des commissions bancaires qui sont très élevées.

CONCLUSION GENERALE

Le but de notre travail de recherche était d'analyser et examiner l'efficacité du crédit documentaire comme technique de paiement à l'international et voir est ce que cette dernière répond à la fois aux attentes de l'exportateur et ceux de l'importateur.

Le commerce international est une activité complexe qui comporte de nombreux risques et à laquelle les contractants doivent être bien préparés, pour cela il est nécessaire de bien négocier le contrat commercial et choisir l'incoterm approprié car il détermine l'obligation de chaque partie et le transfert des risques.

Pour ce qui est du choix du mode de paiement, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des moyens et techniques de paiement offrant une sécurité plus au moins grande dans le recouvrement des fonds, les plus efficaces sont les plus coûteuses et les plus difficiles à mettre en œuvre tel que le crédit documentaire.

L'exportateur pour sécuriser le paiement qu'il considère incertain en raison des risques commerciaux et/ou politiques peut exiger la réception d'un engagement bancaire irrévocable et ce bien avant l'expédition de la marchandise ou la fourniture d'un service.

Le crédit documentaire est la seule technique de paiement offrant la couverture du risque la plus large, elle est bien une technique efficace plus pour l'exportateur que pour l'importateur, car elle procède aux règlements à la conformité des documents et non à la conformité de la marchandise, mais malgré ses inconvénients minimes dont le coût très élevé, la procédure du complexe et à la différence des autres moyens de paiement reste le moyen le plus sûr pour les deux contractants.

Après avoir examiné, analysé et détaillé le crédit documentaire d'une manière particulière et à partir des résultats de nos questionnaires, nous avons abouti aux conclusions suivantes :

L'affirmation de l'hypothèse 1 : Le crédit documentaire est bien une technique de paiement efficace pour les opérations du commerce extérieur en Algérie.

L'infirmerie de l'hypothèse 2 : Le Credoc est la technique qui répond le mieux aux attentes de l'exportateur. La banque procède au règlement à la présentation conforme des documents et non à la conformité de la marchandise.

D'après la définition de l'efficacité et les résultats que nous avons obtenus, cela nous amène à tirer la conclusion suivante qui répond à notre problématique :

Finalement, le crédit documentaire est bien une technique de paiement efficace pour l'exportateur ainsi qu'à l'importateur qui permet le financement des opérations du commerce extérieur.

BIBLIOGRAPHIE :

Les ouvrages :

- BOUHADIDA Mohamed, dictionnaire des finances, des affaires et de management, casbah édition, Alger, 2000.
- KSOURI Idir, Les opérations du commerce international, Berti Édition, 2014.
- Leboiteux David, Trade finance, Principes et Fondamentaux, RB édition, 2014.
- LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Commerce International, DUNOD 2eme édition, Paris, 2008.
- LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Gestion des opérations import-export, édition, DUNOD, paris, 2008.
- LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, Techniques du commerce international, 2eme édition, DUNOD, Paris, 2002.
- Luc BERNET-ROLLANDE, Principes de technique bancaire, DUNOD, 26eme édition, paris, 2012.
- LUCIAS Laurence, STUDER-LAURENS Joselyne, Vendre plus, acheter mieux à l'international, Librairie Vuibert, Paris, septembre 2003.
- Memo guide MOCI, Commerce International, Les solutions bancaires, Edition 2007.
- NAJI Jammal, le commerce international, théories, techniques et applications, 2005.
- NGUYEN-THE, Madeleine: Importer, 2eme edition, France, 2005.

Les mémoires :

- BERKENNOU Mohamed, SLIMANI Mohamed, Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, Mémoire de master, EHEC Alger, juin 2014.

- CHENAB Samira, KARAOUI Radia, Etude des techniques et des instruments de paiement des opérations d'importations, crédit documentaire, mémoire de master, ENSSEA ex Inps, juin 2016.
- NAIT ATMANE SI AMAR, Les opérations du service commerce extérieur, mémoire de fin d'études, ESB, 9eme promotion, 2006.
- SOUAKRI Halima, Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, mémoire de licence, ESC, juin 2009.

Les textes réglementaires :

- Article n°17/2016 de la banque d'Algérie.
- Journal officiel, le décret exécutif n°05-468 du 10 décembre 2005.
- L'instruction n°02-07 du 31 mai 2007 en application de l'article 4 du règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.
- RUU 600.

Webographie :

- http://www.entreprises.cci-parisidf.fr/c/document_library/get_file?uuid=257dd98c-6aa1-4069-92cf-ffe72c1d0cbc&groupId=10139.
- <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/commerce-international.html>.
- http://www.attijariwafabank.com/Documents/AWB_guide_commerce_exterieur.pdf.
- <http://www.gtreview.com/what-is-trade-finance/>.
- http://www.dcommercebiskra.dz/fr/images/stories/Documents/textes_dictionnaire/af01082013jo30.pdf.
- <http://www.journaldunet.com/management/pratique/vie-professionnelle/18575/la-lettre-de-voiture-cmr.html>.
- <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist37.htm>.
- <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>.

- <http://www.cciinternational.net/documentation/een/INCOTERMS%20article%20%20FRA%20DEFINI.pdf>.
- <http://www.cciinternational.net/documentation/een/INCOTERMS%20article%20%20FRA%20DEFINI.pdf>.
- <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterms-2010>.

Rapport et documents administratifs :

- Documents internes de la BNP Paribas El Djazair, traitement d'un crédit documentaire import.

Autres :

- Entretien avec Madame TOUDJINE Lynda, chef de section, pole documentaire.
- Entretien avec le personnel de la section crédit documentaire.

ANNEXES

Annexe I : La facture proforma.

Proforma 2

thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L.



thyssenkrupp

C/ta. Al Mirador 44440 El Palo - Valencia - Spain
 Tlfno Admin: 891473002 Fax: 891473201
 Tlfno Comercial: 891473002 Fax: 891473003
 www.thyssenkrupp.com
 reception@tkms.com
 C.I.F. B0764888

* CARGO *

Fecha	23/12/2016	Factura nº	E / 12	Ciudad	60535	CF	0005310108	Proveedor	006 NATALIA SELMA
Envío		Vencimiento	14/03/17	Cuenta					
Descripción	Unidades Precio Importe BANK: BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA (BBVA) 0,00000 0,00 SWIFT: BVAESMXX ES17 082 3994 0002 0153 8255 0,00000 0,00 SHIPMENT JANUARY 0,00000 0,00								

Observaciones
 BANK: BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA (BBVA)
 SWIFT: BVAESMXX ES17 082 3994 0002 0153 8255
 SHIPMENT JANUARY

thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L.

C/ta. Al Mirador
 46500 (Valencia)
 N.I.F. 6754889

Importe Bruto	Porcentaje	Base I.V.A.	Phonación	Base I.V.A.	L.V.A.	TOTAL FACTURA
560.860,00	0,00	0,00	0,00	560.860,00	0,00	560.860,00
560.860,00	0,00	0,00	0,00	560.860,00	0,00	560.860,00
560.860,00	0,00	0,00	0,00	560.860,00	0,00	560.860,00

Observaciones

thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L. Paseo 01 de Castizas, 28-C, planta 33, 28044 Madrid, Madrid M-30, s/n, código P, 891473400, identificación I, CN B7760488

31.19.01.891473400.00296 EU

Annexe II : Engagement de domiciliation.



BNP PARIBAS
El Djazair

ENGAGEMENT DE DOMICILIATION
IMPORT EXPORT

1) Identification du client :

Agence domiciliaire : _____

Nom et raison sociale :
 N° de compte :
 Adresse :
 NIF :
 N° de R.C. :

2) Identification de l'opération :

Désignation du produit :
 Tarif douanier :
 Incoterms :
 Délai de règlement :

Cadre de l'importation : Investissement Fonctionnement Revente en l'état

Nom et raison sociale du fournisseur/client :
 Adresse fournisseur/client :
 Pays d'origine de la marchandise :
 Lieu d'embarquement :
 Lieu de débarquement :

3) Mode de règlement : Transfert libre Remise documentaire Crédit documentaire

N° de facture	Date de facture	Montants
.....
.....
.....
Total domiciliation	

Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous votre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler. Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission de domiciliation et des taxes afférentes à ce dossier.

Opération d'importation : Nous nous engageons à vous remettre :

- Pour les opérations réglées en transfert libre, notamment dans le cadre des importations d'intrants et de pièces de rechange réalisées par des Entreprises de production dans la limite de 4M DA et selon ce que prévoit l'article 23 de la loi 11-01 du 18/07/2011 : l'ordre de virement, la facture originale, le document douanier original et le document de transport original justifiant l'importation de marchandises ou une attestation de service fait dans le cas d'importation de services.
- Pour les opérations effectuées en crédit documentaire ou en remise documentaire : le document de dédouanement original dès sa disponibilité.
- Nous certifions avoir pris connaissance des dispositions de l'instruction 03/04, faisant obligation de déclarer en dette extérieure, tout montant d'une importation dont les modalités de paiement seraient à vue et qui demeurerait non réglées dans les 60 jours qui suivent la date de dédouanement pour les biens et date de facturation pour les services.

Opération d'exportation : Conformément à l'article 61 du règlement 07/01 du 03/02/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises, modifié et complété par le règlement 11-06/ du 19/10/2011. Nous nous engageons à rapatrier les produits des recettes provenant de l'exportation dans un délai n'excédant pas cent quatre vingt (180) jours, à compter de la date d'expédition pour les biens ou de la date de réalisation pour les services. Lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédant cent quatre vingt (180) jours, nous certifions avoir pris connaissance que l'exportation ne peut avoir lieu qu'après autorisation des services compétents de la Banque d'Algérie. Après dédouanement de la marchandise nous nous engageons à vous adresser dans les meilleurs délais possibles, l'original du titre de transport et le document y afférent.

Nous certifions sur l'honneur que cette opération n'est ou ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque.

Votre responsable

Date, cachet et signature du client (insérer la mention « lu et approuvé »)

Annexe III : Engagement de non revente en l'état.

ENGAGEMENT DE NON REVENTE EN L'ÉTAT

Je soussigné

Mr représentant légal de la société

- Raison sociale
- Activité
- Adresse
- NIS

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

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

Numéro de facture :

Montant de la facture

Devise de la facture

Fait à Le

(Signature habilitée et Cachet de l'entreprise)

Annexe V : La demande d'ouverture de crédit documentaire à l'import.

ET 3002 (Septembre 2015)

1/3



BNP PARIBAS
Et Ouzam

Demande d'ouverture de Crédit Documentaire à l'Importation



PREG:	Visa CAE:
-------	-----------

Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire irrévocable selon les instructions ci-dessous:
Ce crédit est soumis aux Règles et Usances Relatives aux Crédits Documentaires Pub 600 de la CCI, Révision 2007.

<p>50 <u>Nom et adresse du donneur d'ordre :</u></p> <p>Tél: _____ Fax: _____</p> <p>N° Compte _____ NIF _____</p>	<p>59 <u>Nom et adresse du bénéficiaire :</u></p>
<p>32B <u>Monnaie :</u></p> <p>Montant en chiffres : _____</p> <p>Montant en lettres : _____</p>	<p>57 <u>Banque notifiatrice :</u></p>
<p>39 <input type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Environ <input type="radio"/> + % / - %</p>	<p>41A <u>Crédit utilisable auprès de :</u></p> <p><input type="radio"/> À vue <input type="radio"/> Différé à _____ jours</p> <p><input type="radio"/> Négociation <input type="radio"/> Acceptation <input type="checkbox"/> Refinancé à _____ jours</p>
<p>43P <u>Expéditions Partielles :</u></p>	<p>43T <u>Transbordements :</u></p>
<p>44 <u>Embarquement/Expédition/Prise en charge de :</u></p> <p>.....</p> <p>à destination de :</p> <p>au plus tard le (date limite d'embarquement) :</p>	<p>45A <u>Description des marchandises :</u></p> <p>Termes de Vente (Incoterms 2010) et lieu de livraison :</p> <p><input type="radio"/> FOB <input type="radio"/> FCA <input type="radio"/> CFR <input type="radio"/> CPT <input type="radio"/> Autres _____</p> <p>Lieu : _____</p>
<p>71B <u>Frais et commissions :</u></p> <p>à la charge du : donneur d'ordre bénéficiaire :</p> <p>en Algérie <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>hors Algérie <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>commission de confirmation <input type="radio"/> <input type="radio"/></p> <p>(si requise)</p>	<p>48 <u>Période de présentation :</u></p> <p>Documents à présenter dans les _____ jours après la date d'émission</p> <p>du titre de transport mais dans la validité du crédit.</p>
<p>40A <u>Demande d'émission de crédit documentaire irrévocable</u></p> <p style="text-align: center;">Non transférable</p>	<p>49 <u>Confirmation du crédit :</u></p>
<p>31D <u>Date de validité :</u></p> <p>Lieu de validité _____</p>	


4BA Documents exigés.

- Factures commerciales originales signées en exemplaires
 Jeu complet de connaissements originaux "on board" établis ou endossés au nom de BNP Paribas El Djazair,
 Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de BNPP El Djazair.
 CMR
 Autre Document de Transport

- Original du certificat d'origine et copie(s), émis par une Chambre de Commerce locale,
 Original du certificat d'analyse et copie(s),
 Original du certificat sanitaire et copie(s),
 Original de la liste de colisage et copie(s),
 Original de la note de poids et copie(s),
 Original du certificat de conformité et copie(s),
 Original du certificat de contrôle de qualité et copie(s),
 Original du certificat de non radioactivité et copie(s)

 Autres

4TA Conditions additionnelles.

Conditions Générales

Le présent crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux crédits documentaires publication N°600, dont les termes et conditions nous sont parfaitement connus.

En conséquence, nous vous autorisons, dès à présent, irrévocablement et accessoirement à débiter le montant des sommes payées par vos soins, notamment en principal et outre les intérêts, débiteurs, frais et commissions convenus par ailleurs ainsi que les frais de justice et honoraires le cas échéant, et les frais et commissions réclamés par vos correspondants selon les termes et conditions du crédit documentaire concerné, et plus généralement, tout compte créditeur ouvert à votre nom sur vos livres.

Nous vous autorisons à débiter tout compte ouvert sous notre référence sur vos livres et destiné à vous garantir, étant entendu que les différents comptes ouverts à votre nom ne forment en réalité que des différentes parties d'un compte courant indivisible comportant, le cas échéant, un solde unique, soit créditeur, soit débiteur.

En outre, à titre de garantie pour la bonne fin de nos opérations de crédits documentaires, nous vous autorisons, en vertu du présent engagement, à débiter notre compte N° _____ au titre de la provision de _____ soit _____ % du montant du crédit documentaire et/ou de sa contre-valeur.

Le montant de la provision sera déposé par vos soins sur un compte impersonnel ouvert sur vos livres, nous soustraira en votre faveur, suivant la documentation que vous nous soumettrez, un gage espèce payable à première demande de votre part.

Sous notre plume et entière responsabilité, nous dégageons votre établissement de toute responsabilité du fait de l'exécution des instructions prévues et transmises par toute télécopie et/ou mail émis à votre attention par notre société, et ses confirmés par l'envoi de l'original correspondant en raison de la célérité des opérations.

Aufant que nécessaire, et hormis les cas de réquisition, nous vous autorisons à communiquer tout élément inhérent au crédit documentaire concerné visé aux présentes à tout éventuel sous-participant, co-assureur ou assureur crédit.

La présente demande d'ouverture de crédit documentaire s'inscrit dans le strict respect du droit algérien et du règlement 07/01 du 03 février 2007 en plus des Règles et Usances Uniformes N°600.

En cas de litige, à défaut d'accord dans un délai d'un mois, le tribunal territorialement compétent sera désigné pour statuer sur le différend.

IMPORTANT - La banque, dans le cadre de l'application de la politique du Groupe BNP PARIBAS, tient compte, dans l'analyse et le traitement des opérations qui lui sont confiées, des sanctions financières nationales et internationales, en particulier les règlements européens et les mesures restrictives américaines adoptées par l'Office of Foreign Assets Control (OFAC).

Dans ce contexte, la banque se réserve le droit de ne pas exécuter un ordre contraire aux mesures restrictives adoptées à l'international ou pouvant porter atteinte à sa réputation.

Date **21/05/2017**



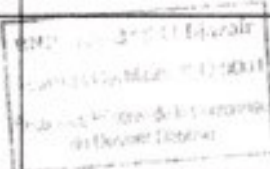
Cachet et signature(s) autorisée(s) du donneur d'ordre

Précédé de la mention « lu et approuvé, bon pour ouverture »

DIRECT call DIRECT call
021.08.11.30 021.08.11.31



Annexe VI : La demande d'ouverture de crédit documentaire à l'import.

		Demande d'ouverture de Crédit Documentaire à l'Importation			
REG:				Visa CAE: <i>100%</i>	
Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire irrévocable selon les instructions ci-dessous: Le crédit est soumis aux Règles et Usances Relatives aux Crédits Documentaires Pub 600 de la CCI, Révision 2007.					
50 Nom et adresse du donneur d'ordre : 			59 Nom et adresse du bénéficiaire : Nom: THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING Adresse: CRTA.LAL MAR, S/N. 46540- EL PUG (VALENCIA) ESPAGNE Référence: BBVAESMMDOOX		
60 Monnaie : EUR Montant en chiffres : 560.840,00 Montant en lettres : Cinq Cent Soixante Mille Huit Cent Soixante Euro			62 0 0 1 2 7		
68 <input checked="" type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Environ <input type="radio"/> + % / - %			57 Banque notificatrice : BBVAESMMXXX Nom: BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA		
43P Expéditions Partielles : Autorisées			41A Crédit utilisable auprès de : BBVAESMMDOOX BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA S.A. (FOR ALL REMAINING UNLISTED BRANCHES) MADRID ES		
44 Embarquement/Expédition/Prise en charge de : VALENCIA Port, SPAIN..... destination de : Oran Port.....			<input type="radio"/> À vue <input checked="" type="radio"/> Différé à 45 jours date d'expédition <input type="radio"/> Négociation <input type="radio"/> Acceptation <input type="checkbox"/> Refinancé à jours		
45 plus tard le (date limite d'embarquement) : 19/03/2017			43T Transbordements : Autorisées		
71B Frais et commissions : à la charge du : donneur d'ordre bénéficiaire en Algérie <input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> hors Algérie <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> commission de confirmation <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> (si requise)			45A Description des marchandises : GALVA AS PER PROFORMA INVOICE 2/12.00 23/12/2016		
48 Période de présentation : Documents à présenter dans les 21 jours après la date d'émission du titre de transport mais dans la validité du crédit.			Termes de Vente (Incoterms 2010) et lieu de livraison : <input type="radio"/> FOB <input type="radio"/> FCA <input checked="" type="radio"/> CFR <input type="radio"/> CPT <input type="radio"/> Autres : Lieu : PORT ORAN		
49A Demande d'émission de crédit documentaire irrévocable Non transférable			49 Confirmation du crédit : Requis		
51D Date de validité : 12/03/2017 Lieu de validité : SPAIN					

46A Documents exigés :

- Factures commerciales originales signées en 3 exemplaires.
- Jeu complet de connaissements originaux "on board" établis ou endossés au nom de BNP Paribas El Djazair.
- Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de BNPP El Djazair.
- CMR
- Autre Document de Transport :

- Original du certificat d'origine et 1 copie(s), émis par une Chambre de Commerce locale.
- Original du certificat d'analyse et copie(s).
- Original du certificat sanitaire et copie(s).
- Original de la liste de colisage et 1 copie(s).
- Original de la note de poids et copie(s).
- Original du certificat de conformité et copie(s).
- Original du certificat de contrôle de qualité et copie(s).
- Original du certificat de non radioactivité et copie(s).

Autres :

BENEFICIARY'S DATED ATTESTATION CERTIFYING HAVING TRANSMITTED
BY EXPRESS MAIL THE UNDER-LISTED DOCUMENTS DIRECTLY TO THE
APPLICANT:

- 4- 02 ORIGINAL COMMERCIAL INVOICES.
- 9- 1/3 ORIGINAL BILL OF LADING MARKED FREIGHT PREPAID.
- C- 01 ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN.
- D- 01 ORIGINAL PACKING LIST.
- E- 01 ORIGINAL CONFORMITY CERTIFICATE.
- F- 01 ORIGINAL OF EUR1 DOCUMENT.
- D- 01 COPY OF EX DOCUMENT (EXA, EXZ, EXE, EXD...).

47A Conditions additionnelles :

- 1- ONLY DOCUMENTS ISSUED IN ENGLISH AND/OR FRENCH ACCEPTED.
- 2- TRANSPORT DOCUMENT MUST BEAR THE APPLICANT'S FISCAL IDENTIFIER NUMBER "NIF 000531018833208".
- 3- IN CASE OF DISCREPANT DOCUMENTS, EUR 120 BY SET WILL BE DEDUCTED FROM THE PAYMENT.

Conditions Générales.

Le présent crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux crédits documentaires publication N°600, dont les termes et conditions nous sont parfaitement connus.

En conséquence, nous vous autorisons, dès à présent, irrévocablement et inconditionnellement à débiter le montant des sommes payées par vos soins, notamment en principal et outre les intérêts, débours, frais et commissions convenus par ailleurs ainsi que les frais de justice et honoraires le cas échéant, et les frais et commissions réclamés par vos correspondants selon les termes et conditions du crédit documentaire concerné, et plus généralement, tout compte créditeur ouvert à notre nom sur vos livres.

Nous vous autorisons à débiter tout compte ouvert sous notre référence sur vos livres et destiné à vous garantir, étant entendu que les différents comptes ouverts à notre nom ne forment en réalité que des différentes parties d'un compte courant indivisible comportant, le cas échéant, un solde unique, soit créditeur, soit débiteur.

En outre, à titre de garantie pour la bonne fin de nos ouvertures de crédits documentaires, nous vous autorisons, en vertu du présent engagement, à débiter notre compte N° au titre de la provision de soit % du montant du crédit documentaire et/ou de sa contre-valeur.

Le montant de la provision sera déposé par vos soins sur un compte impersonnel ouvert sur vos livres, nous souscrivons en votre faveur, suivant la documentation que vous nous soumettrez, un gage espèce payable à première demande de votre part.

Sous notre pleine et entière responsabilité, nous dégageons votre établissement de toute responsabilité du fait de l'exécution des instructions prévues et transmises par toute télécopie et/ou mail émis à votre attention par notre société, et non confirmés par l'envoi de l'original correspondant en raison de la célérité des opérations.

Autant que nécessaire, et hormis les cas de réquisition, nous vous autorisons à communiquer tout élément inhérent au crédit documentaire concerné visé aux présentes à tout éventuel sous participant, cessionnaire ou assureur crédit.

Annexe VII: Check list contrôle Vigilance ouverture credoc.

CHECK LIST CONTRÔLE VIGILANCE OUVERTURE CREDOC

Client :

Date:

CONTROLES	OBSERVATION
BANQUES (vigilance, liste rouge et orange et liste P0, P1, P2, P3)	OK
BENEFICIAIRE	OK
ORIGINE DES MARCHANDISES	OK
PORT D'EMBARQUEMENT	OK

Griffe et signature:

Annexe VIII : La fiche de conformité.

UNIP-PARISAS Fiche de Contrôle de Conformité

Agence : **003510**
 Date : **21/04/2017**
 N° de Domiciliation : **31.01.01.13 1.10.00036 EUR**
KNAUF

Intitulé du Contrôle	Contrôle effectué par:	Signature et cachet du Collaborateur	Observations
Interrogation de la liste des interdits de domiciliation et transferts de la Banque d'Algérie	CFA MDCI		
Vérification de la Carte magnétique NIF	CFA MDCI		
Consultation Vigilance	CFA MDCI		
Consultation du fichier des produits pharmaceutiques interdits à l'importation	CFA MDCI		
Vérification de la validité des autorisations d'importation de produits pharmaceutiques	RSC		
Vérification de la liste des activités réglementées	CFA MDCI		
Vérification Validité du registre de commerce	CFA MDCI		
Vérification présence certificat de conformité pour les activités d'importations destinés à la revente en l'état	CFA MDCI		

Annexe IX : Accord pré-domiciliation.

UserName : OMC



KNAUF PLATRE/REMDOC/EUR 560 860.00

ALGERIE PESU
PREDOM

mohammed.hadjeb
ALGERIE PESU MOCI
ORAN LOUBET, Ryan
Wailim LOUFOULI

10/01/2017 11:09

Bonjour,

Faisant Suite à l'examen de votre demande en objet, nous vous marquons notre accord de principe de pré-domiciliation sur la base de la facture Nr Z/12 en attachement.

Notre accord est notifié à titre indicatif et ne vous dispense pas de satisfaire à l'ensemble des formalités réglementaires inhérentes à la domiciliation effective Import ou Export auprès de votre guichet domiciliaire.

Nous vous invitons à soumettre votre demande de domiciliation à votre agence domiciliaire pour validation définitive.

NB/Si le présent accord est marqué sur la base d'une facture proforma, la facture définitive doit reprendre obligatoirement la référence de la proforma objet de cet accord

Cordialement

karim

----- Transféré par ALGERIE PESU PREDOM le 10/01/2017 11:05 -----



Nouvelle demande PRO de < KNAUF PLATRES >

(Internet)
notoply.ab

ALGERIE PESU
PREDOM

10/01/2017 08:55

Nom et raison sociale: KNAUF PLATRES

email: riele.wahouli@knaufalgerie.com

Formulaire de pré-domiciliation rempli:

http://www.knapparisbas.dz/wp-content/blogs.dir/sites/4/gravity_forms/69-07bc118f0fa57c909aa60deb1a1d383e/2017/01/Predom-BNP-Z12-THYSSEN.xls

Joindre votre facture:

http://www.knapparisbas.dz/wp-content/blogs.dir/sites/4/gravity_forms/69-07bc118f0fa57c909aa60deb1a1d383e/2017/01/P1-Z-12-SHIPMENT-JANUARY.pdf



Predom-BNP-Z12-THYSSEN.xls



P1-Z-12-SHIPMENT-JANUARY.pdf

Message Type	700
Issue by	
Issue date	23/01/2017
Recipient	BBVAESMMXXX

- 44C Latest Date of Shipment
170219
- 45A Description of Goods and/or Services
CFR ORAN PORT
GALVA AS PER PROFORMA INVOICE NR Z / 12 DD 23/12/2016
- 46A Documents Required
+ 4 ORIGINAL COMMERCIAL INVOICES INDICATING UNIT PRICE ,QUANTITY,ORIGIN OF GOODS AND PAYMENT TERMS BY LETTER OF CREDIT,SIGNED AND STAMPED BY THE BENEFICIARY.
+ 2/3 ORIGINAL BILL OF LADING SHIPPED ON BOARD MADE OUT TO ORDER OF BNP PARIBAS EL DJAZAIR, NOTIFY APPLICANT, INDICATING FISCAL IDENTIFICATION NUMBERS IN 15 NUMERALS,NIF : 000531010823208
MARKED FREIGHT PREPAID
+ COPY CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY THE CHAMBER OF COMMERCE.
+ PACKING LIST + COPY
+ BENEFICIARY S ATTESTATION CERTIFYING THAT THE FOLLOWING DOCUMENTS HAVE BEEN SENT BY EXPRESS MAIL TO THE APPLICANT :
+ 2 ORIGINAL COMMERCIAL INVOICES
+ 1/3 ORIGINAL BILL OF LADING
+ CERTIFICATE OF ORIGIN
+ PACKING LIST
+ CONFORMITY CERTIFICATE
+ EUR1 DOCUMENT
+ PHOTOCOPY OF EX DOCUMENT (EXA,EXZ,EXE,EXD...)
- 47A Additional Conditions
+ IN CASE OF DISCREPANT DOCUMENTS WE WILL DEDUCT EUR 90,00 BY SET.
+ DOCUMENTS RECEIVED TO OUR COUNTERS AFTER 15H00 LOCAL TIMES WILL BE REGARDED AS RECEIPTS THE BUSINESS DAY FOLLOWING THERE PRESENTATION.
+ ONLY DOCUMENTS ISSUED IN ENGLISH AND/OR FRENCH ACCEPTED
+ TRANSPORT DOCUMENT MUST BEAR THE APPLICANT S FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF) : 000531010823208
- 71B Charges
ALL BANKING CHARGES OUTSIDE ALGERIA ARE ON BENEFICIARY'S ACCOUNT.
- 48 Period for Presentation
21 DAYS
- 49 Confirmation Instructions
CONFIRM
- 53A Reimbursing Bank
BNPAFRPPXXX

Message Type	700
Issue by	
Issue date	23/01/2017
Recipient	BBVAESMMXXX

- 78 Instructions to the Paying/Accepting/Negotiating Bank
ON MATURITY WE AUTHORIZE YOU TO CLAIM REIMBURSEMENT.
- 72 Sender to Receiver Information
DOCUMENTS TO BE SENT BY DHL TO
BNP PARIBAS EL DJAZAIR
QUARTIER D AFFAIRES D ALGER, LOT 1
NR 1.03, BAB EZZOUAR, 16024
ALGIERS.

Annexe XI : Message Swift MT740, Autorisation de remboursement.

Message Type	740
Issue by	
Issue date	23/01/2017
Recipient	BNPAFRPPXXX

Sent to BNPAFRPPXXX
BNP PARIBAS PARIS
16, BOULEVARD DES ITALIENS
-
75009 PARIS FRANCE

20 Documentary Credit Number
09990LCA1700113
40F Applicable Rules
URR LATEST VERSION
32B Credit Amount
EUR
560860,
39B Maximum Credit Amount
NOT EXCEEDING
41A Available With ... By ...
BBVAESMMXXX
BY DEF PAYMENT
42P Deferred Payment Details
45 DAYS FROM B/L DATE
71A Reimbursing Bank's Charges
CLM

Annexe XII : Avis de débit.



Avis de Débit

Destinataire

Alger, le 02/01/2017

Contact information : Back Office Commerce International

Avis D'opération

Référence Utilisation	Notre référence
Montant	

Madame Monsieur,

Nous avons effectués les opérations suivantes sur votre compte

Montant de la L/C	DT DZD
Restitution PREG	
Prélèvement contre-valeur sur règlement	

N° de compte	Date de valeur	Montant Net
		DT

Annexe XIII : Le message Swift MT730.

MBAW PRODUCTION - Edition de messages

2017-05-24 12:15:08

Référence message (MUR/MR) : 411XX02500045000 Référence message (TRN) : 3994410141453722

Émetteur : BBVAESMMAXXX BANCO BILBAO VIZCAYA
Destinataire : BNPADZALDXXX
Code application : P101
Code secteur : 76490
Format : MT - 730
Répétition SIBES : Non
Statut SIBES : Transmis
Réseau : SWIFT
Référence frontal : 170125BBVAESMMAXXX5880632196 (SRN/MR)
170125BNPADZALDXXX4185185299 (ORN/MOR)

Date	Heure (Paris, FR)	Événement	Libellé
2017-01-25	17:15:34	00	Acquisition
2017-01-25	17:15:35	07	Transmis

{1 F01BNPADZALDXXX4185185299}
{2 O7301715170125BBVAESMMAXXX58806321961701251715N}
{3 {108 CXOD073072131889}}
{4
20 3994410141453722
21 08990LCA1700113
30 170124
↑
{5 {CHK:1C67A7CA02E2}}{S {SAC:}}{COP:P}{MAN:411XX}}

Annexe XIV : Demande de modification.

Oran : le 8 février 2017

A la direction de la banque BNP Paribas
Agence Oran Loubet

Objet : Modification de lettre de crédit
Ref LCA : 1700113
Montant : 560.860.00 EURO
Fournisseur : THYSSENKRUPP

Monsieur :

Nous vous prions de bien vouloir procéder aux modifications nécessaires sur notre lettre de crédit documentaire au champ suivant :

31D: 170401 SPAIN ,

44C:170311 ,

Dans l'attente d'une suite favorable de votre part, veuillez agréer Monsieur nos salutations les plus distinguées.

Le Dir







Annexe XV: Message Swift MT707, Swift de modification.

Message Type	707
Issue by	
Issue date	09/02/2017
Recipient	BBVAESMMXXX

Sent to BBVAESMMXXX
BANCO BILBAO VIZCAYA INTERACTIVO
MADRID ESPAGNE
MADRID

20 Sender's Reference
09990LCA1700113

21 Receiver's Reference
NONREF

31C Date of Issue
170123

30 Date of Amendment
170209

26E Number of Amendment
1

59 Beneficiary (before this amendment)
THYSSENKRUPP MATERIALS PROCESSING
CRTA.AL.MAR, S/N. 46540-EL PUIG
(VALENCIA) SPAIN

31E New Date of Expiry
170401

44C Latest Date of Shipment
170311

79 Narrative
ATTN LC DEPT
WE REFER TO OUR MT700 DD 23/01/2017

Annexe XVI : Bordereau d'accompagnement.

BBVA

3994 TB MADRID
RECOLETOS, 10 ALA SUR PL. BAJA
28001 MADRID

MADRID, A 03 DE MARZO DE 2017

BNP PARIBAS SA
EL DJAZAIR QUARTIER D AFFAIRES D
ALGER LOT 1 NR 1.03.BAB EZZOUAR
16024 ALGERS

DOCUMENTARY CREDIT / CREDITO DOCUMENTARIO

Our Ref. / Nuestro Ref.: 3994410141453722
Amount / Importo: EUR 560.860,00
Applicant / Ordenante:

Your Ref. / Su Ref.: 09990LCA1700113
Maturity / Vencimiento: 01/04/2017

Dear Sirs / Muy señores nuestros.

We enclose the following documents presented to us under the above mentioned credit.
Incluimos los documentos citados seguidamente, que nos han sido presentados con cargo al crédito de referencia.

DOCUMENTS/DOCUMENTOS:

Documents Documentos	Number Número	Mail / Correo	
		First/Primero	Second/Segundo
COMMERCIAL INVOICE		4 / 4	
BILL OF LADING		3 / 3	3C
PACKING LIST		1 / 1	
OTHER DOCUMENTS		1 / 1	
USE/UTILIZACION: 0001	AMOUNT/IMPORTE: EUR	555.158,74	
MATURITY DATES/VENCIMIENTOS			
EUR	555.158,74	16/04/2017	
TOTAL AMOUNT CLAIMED : EUR	555.158,74		

DOCUMENTS PRESENTED IN DUE TIME.WE WILL CLAIM REIMBURSEMENT FROM BNPAP999XXX AS PER L/C TERMS.

Please acknowledge receipt on the enclosed copy.
Sirvase acusar recibo por la copia adjunta.

BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA, S.A.

Subject to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits in force on the date this documentary credit was issued,
published by the International Chamber of Commerce, Paris.
Operación sujeta a las Reglas y Usos Uniformes relativos a los Créditos Documentarios en vigor en la fecha de emisión de este
crédito documentario, publicadas por la Cámara de Comercio Internacional, París.

Mod. CE37001 - 02/2012

Annexe XVII : Facture commerciale.



thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L.

Ctra. Al Mar s/n 46540 El Pulo -Valencia- Spain
 Tlfo Admon: 961472062 Fax: 961472301
 Tlfo Comercial: 961472062 Fax: 961473039
 www.thyssenkrupp.com
 recepcion@trmp.com
 C.I.F. B87545869

ORIGINAL 1

Fecha 17/02/2017	Factura nº E 1.000.022	Cilente 60535	CF. 0005310108	Proveedor 23208	Representante 006 NATALIA SELMA
F.Pago Vencimiento 8/04/17		Domicilio Pago		Cuenta	

GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00	455	1,945	815,00	1.585,18
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,60	57,00	S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	455	21,053	845,00
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00	S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	459	8,581	815,00
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,60	57,00	S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	459	14,314	845,00
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	95,00	S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	471	1,745	815,00
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00	S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	471	21,231	815,00
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00	S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	479	20,344	815,00
SUMA Y SIGUE.....:						73.769,63

	Precio	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	
Enviado a	Observaciones							thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L. Ctra. Al Mar, s/n 46540 EL PULO (Valencia) C.I.F. B-87545869	



thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L.

Ctra. Al Mar s/n 46540 El Palo -Valencia, Spain
 Tfno Admin: 961472062 Fax: 961472301
 Tfno Comercial: 961472062 Fax: 961473038
 www.thyssenkrupp.com
 recepcion@tmpe.com
 C.I.F. B-87545069

Fecha 17/02/2017	Factura nº E 1.000.022	Cliente 60535	CIF 0005310108	Proveedor 23208	Representante 006 NATALIA SELMA
F.Pago Vencimiento 8/04/17		Domicilio Pago Cuenta			

Descripción	Cant.	Precio	Importe	Base I.V.A.	I.V.A.	Total
SUMA ANTERIOR.....:						73.769,63
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	95,00	479	2,632	815,00	2.145,08
S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12			480	22,756	815,00	18.546,14
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00	483	20,720	815,00	16.886,80
S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12			483	2,222	815,00	1.810,93
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00	490	20,042	815,00	16.334,23
S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12			490	2,956	815,00	2.409,14
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	95,00	497	20,176	815,00	16.443,44
S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12						
SUMA Y SIGUE.....:						148.345,39

Envío a	Observaciones	thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L.
		Ctra. Al Mar, s/n. 46540 El Palo (Valencia) N.I.F. B-87545069

thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L. Ctra. Al mar s/n 46540 El Palo Valencia España. Págs.Mercanti de Valencia. Fecha inscripción: 30.09.2010 Tomo 10179 Folio 132 Inscripción: 2 Hsta 2ª V.17213 CIP: B87545069



thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L.

Ctra. Al Mar s/n 46540 El Puig -Valencia- Spain
 Tlfo Admón: 961472062 Fax: 961472301
 Tlfo Comercial: 961472062 Fax: 961473639
 www.thyssenkrupp.com
 recepcion@tmpe.com
 C.I.F. B8745869

Fecha 17/02/2017	Factura nº E 1.000.022	Cliente 60535	CIF 000531010823208	Proveedor 23208	Representante 006 NATALIA SELMA
F.Pago Vencimiento 8/04/17		Domicilio Pago		Cuenta	

				SUMA ANTERIOR.....:	148.345,39
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	154,00		497 1,400 815,00	1.141,00
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	95,00		497 1,478 815,00	1.204,57
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00		501 1,976 815,00	1.610,44
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	95,00		501 20,890 815,00	17.025,35
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	95,00		504 22,982 815,00	18.730,33
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00		516 22,716 815,00	18.513,54
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00		524 23,102 815,00	18.828,13
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
				SUMA Y SIGUE.....:	225.398,75

	Precio	importe	%	importe	%	importe	%	importe
Enviado a	Observaciones							
thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L. Ctra. Al Mar, s/n. 46540 - El Puig (Valencia) N.I.F. B-8745869								



thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L.

Ctra. Al Mar s/n 46540 El Puig - Valencia, Spain
 Tlfo Admon: 961472082 Fax: 961472301
 Tlfo Comercial: 961472082 Fax: 961472038
 www.thyssenkrupp.com
 recepcion@tkmpi.com
 C.I.F. B87540969

Fecha 17/02/2017	Factura nº E 1.000.022	Ciudad 60535	CIF 0005310108	Proveedor 23208	Representante 006 NATALIA SELMA
F.Pago Vencimiento 8/04/17		Domicilio Pago Cuenta			

				SUMA ANTERIOR.....:	225.398,75
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00		534 23,122 815,00	18.844,43
				S/ PEDIDO: PROPORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00		537 20,480 815,00	16.691,20
				S/ PEDIDO: PROPORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	154,00		537 2,502 815,00	2.039,13
				S/ PEDIDO: PROPORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	95,00		540 20,620 815,00	16.805,30
				S/ PEDIDO: PROPORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	154,00		540 2,474 815,00	2.016,31
				S/ PEDIDO: PROPORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	95,00		542 20,218 815,00	16.477,67
				S/ PEDIDO: PROPORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	154,00		542 2,644 815,00	2.154,86
				S/ PEDIDO: PROPORMA Z/12	
				SUMA Y SIGUE.....:	300.427,65

	Precio	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe
Enviado a	Observaciones							
thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L. Ctra. Al Mar, s/n 46540 - EL PUIG (Valencia)								

thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L.



Ctra. Al Mar s/n 46540 El Puig -Valencia- Spain
 Tfno Admon: 961472062 Fax: 961472301
 Tfno Comercial: 961472062 Fax: 961473039
 www.thyssenkrupp.com
 recepcion@tmspi.com
 C.I.F. B87545869

Fecha 17/02/2017	Factura nº E 1.000.022	Cilente 60535	CIF. 0005310108	Proveedor 23208	Representante 006 NATALIA SELMA				
F.Pago Vencimiento 8/04/17		Domicilio Pago Cuenta							
Espec. / Var.		Espesor	Ancho	Largo	S/Referencia	NºAlbarán	Peso	Precio	Importe

				SUMA ANTERIOR.....:		300.427,65	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	95,00		545	20,316	815,00	16.557,54
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12			
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	154,00		545	2,638	815,00	2.149,97
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12			
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	95,00		554	3,120	815,00	2.542,80
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12			
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00		554	9,568	815,00	7.797,92
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12			
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	154,00		554	10,252	815,00	8.355,38
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12			
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,52	103,00		556	22,424	875,00	19.621,00
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12			
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,52	103,00		557	22,682	875,00	19.846,75
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12			
				SUMA Y SIGUE.....:		377.299,01	

Importe Bruto	Porcentaje		Diferencia	Importación	Base IVA	IVA	TOTAL FACTURA
	Precio	Importe	%	Importe	%	Importe	
Enviado a	Observaciones						
thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L. Ctra. al Mar, s/n. 46540 - EL PUIG (Valencia) Tlf. 961472062							



thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L.

Ctra. Al Mar s/n 46540 El Puig - Valencia - Spain
 Tfn Admin: 961472062 Fax: 961472201
 Tfn Comercial: 961472062 Fax: 961473039
 www.thyssenkrupp.com
 recepcion@tkrupi.com
 C.I.F. B57445869

Fecha 17/02/2017	Factura nº E 1.000.022	Ciudad 60535	CIF 0005310108	Proveedor 23208	Representante 006 NATALIA SELMA
F.Pago	Vencimiento 8/04/17	Domicilio Pago		Cuenta	

GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,52	103,00							
								SUMA ANTERIOR.....:	377.299,01
								564	14,140 875,00 12.372,50
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	95,00						S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
								564	8,982 815,00 7.320,33
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,52	125,00						S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
								566	2,408 875,00 2.107,00
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,52	103,00						S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
								566	20,324 875,00 17.783,50
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,52	50,00						S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
								568	0,440 875,00 385,00
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,52	103,00						S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
								568	5,050 875,00 4.418,75
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,52	125,00						S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
								568	5,530 875,00 4.838,75
								S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
								SUMA Y SIGUE.....:	426.524,84

	Precio	Importe	%	Importe	%	Importe		%	Importe
Enviado a	Observaciones								
thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L. Ctra. Al Mar, s/n. 46540 - EL PUIG (Valencia) T.F. 9614745869									



thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L.

Ctra. Al Mar s/n 46540 El Pulo -Valencia- Spain
 Tlfo Admón: 961472062 Fax: 961472301
 Tlfo Comercial: 961472062 Fax: 961473030
 www.thyssenkrupp.com
 recepcion@tmpi.com
 C.I.F. B87545869

Fecha 17/02/2017	Factura nº E 1.000.022	Ciudad 60535	CIF 0005310108	Proveedor 23208	Representante 006 NATALIA SELMA
F.Pago Vencimiento 8/04/17		Domicilio Pago Cuenta			

				SUMA ANTERIOR.....:	426.524,84
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,52	32,00		568 0,296 875,00	259,00
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,60	57,00		568 10,194 845,00	8.613,93
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,52	103,00		570 13,492 875,00	11.805,50
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 275 NAC	0,52	125,00		570 8,822 875,00	7.719,25
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	122,00		579 10,066 815,00	8.203,79
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	154,00		579 2,502 815,00	2.039,13
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
GALVANIZADO DX51D+Z 150 NAC	0,60	95,00		579 7,920 815,00	6.454,80
				S/ PEDIDO: PROFORMA Z/12	
				SUMA Y SIGUE.....:	471.620,24

Enviado a	Observaciones

thyssenkrupp Materials Processing Europe S.L.
 Ctra. Al Mar, s/n.
 46540 EL PULO (Valencia)
 N.I.F. B-87545869

Annexe XVIII : Document de transport, Connaissance maritime (B/L).

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 12-14, chemin Rieu - CH - 1208 GENEVA, Switzerland website: www.msc.com SCAC Code: MSCU		BILL OF LADING No. MSCUVY225657 ORIGINAL (Mark to Port of Loading Transport case 1 page 1)											
SHIPPER THYSENKRUPP MATERIALS PROCESSING EUROPE, S.L. CTRA AL MAR 5 / B 46140 EL PUIG VALENCIA		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L 1 Of Three NO. OF RIDER PAGES 5 Five											
CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of ..." here TO ORDER OF BAN PARIBAS EL EJAZAR		CARRIER'S AGENT'S ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) of POI) SHIPPER'S LOAD, COUNT AND SEALED TOLPO											
NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to Carrier or to its Agent for failure to notify Clause 20) SARL KNAUF PLATRES COMPLEXE DE BENEYDRA 31260 SAFRA DE GOYEL ORAN ALGERIE NF:966319162106		(Loading) Number: 611919 #POLY - FREE OUT All expenses resulting from container discharge from ship to land shall be for the account of empty container to empty depot, empty loading on vessel and for the account of the shipper. Such costs and expenses may include but are not limited to: container stuffing, unstuffing or unstuffing, discharging, transferring, stowage and monitoring for water conditions, storage and demurrage, empty container transportation and unstuffing when returned to empty depot, empty loading on vessel, DDP, etc. (except repair of damaged containers, etc.) The receiver is fully responsible to return the empty container clean, in good state, without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line. PORT OF DISCHARGE AGENT SARL MSC MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY ALGERIA SA, Rue Pasteur Constantine Oran Phone: +213 41 53 36 88 Fax: +213 41 33 36 78											
VESSEL AND VOYAGE NO. (see Clause 8.1.6) BENEDIKT RAMBOW - Y0708A		PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX											
BOOKING REF. (N) 04VL0338162		PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX											
SHIPPER'S REF. XXXXXXXXXXXXXXXX		PORT OF LOADING VALENCIA PORT											
PORT OF DISCHARGE ORAN PORT		PORT OF RECEIPT ORAN PORT											
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)													
Container Numbers, Seal Numbers and Marks		Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable)											
continued from Carrier's Agent Endorsements		Gross Cargo Weight Measurements											
NEW DEMURRAGE TARIFF as from January 1st 2017 (Applied on Short Stay) Demurrage From 1st day until 2nd day USD 16 / 20CF - USD 36 / 40CF - USD 28 / 50' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 3rd day to 7th day USD 36 / 20CF - USD 72 / 40CF - USD 48 / 50' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 8th day to 14th day USD 36 / 20CF - USD 72 / 40CF - USD 48 / 50' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 15th day onwards USD 36 / 20CF - USD 72 / 40CF - USD 48 / 50' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 15th day onwards USD 100 / 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) Shipper's container From 1st day until 14th day USD 16 / 20CF - USD 36 / 40CF - USD 28 / 50' From 15th day onwards USD 100 / 20CF - USD 200 / 40CF		Carrier has no liability or responsibility whatsoever for thermal loss or damage to the goods by reason of natural variations in atmospheric temperature during the winter period, and / or caused by inadequate packing of the Goods for carriage in dry-van containers, and / or inherent vice of the Goods, in such temperatures. Please see attached RIDER for Container / Cargo Description(s) 25 x 40' HIGH CUBE Total Items 227 Total Gross Weight 191011 000 Kgs											
FREIGHT & CHARGE: Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 15)													
<table border="1"> <thead> <tr> <th>FREIGHT & CHARGE</th> <th>NAME</th> <th>RATE</th> <th>PREPAID</th> <th>COLLECT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		FREIGHT & CHARGE	NAME	RATE	PREPAID	COLLECT						RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition, unless otherwise stated herein, the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated on the face hereof. Carrier is released for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading, to the Place of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. ACCORDING TO THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT. If this is a negotiable "To Order" Bill of Lading, the original Bill of Lading, any endorsement or the face hereof, is presented to the Carrier, together with a bill of lading receipt, in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable "Straight" Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods to a Delivery Order (after payment of outstanding freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law of the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. An endorsed endorsement of the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading issued at the top, all of the bills and date, and wherever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.	
FREIGHT & CHARGE	NAME	RATE	PREPAID	COLLECT									
DECLARED VALUE (Ors, applicable if At-Market charges used - see Clause 7.3) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX		CARRIER'S RECEIPT (No. of Ctns or Pkgs. rec'd by Carrier - see Clause 14.1) 26 ctns											
PLACE AND DATE OF ISSUE VALENCIA 24-02-2017		SHIPPED ON BOARD DATE 24-02-2017											
048		A 259206766											

Standard Edition - 8/2011

TERMS CONTINUED ON REVERSE 1



MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.
12-14, chemin Rieu - CH - 1208 GENEVA, Switzerland
website: www.msc.com

BILL OF LADING No. MSCUVY225657

RIDER PAGE

Page: 2 of 5

SCAC Code: MSCU

CONTINUATION PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods <small>(Continued on attached Bill of Lading Rider sheets No. 2 and/or 3)</small>	Gross Cargo Weight	Measurement
CAJL873851 40' HIGH CUBE Seal Number: EU0960265 Tare Weight: 3,830.00 kgs.	8 Package(s) of GALVA DX 51 Z190 NAC	22,866.000 kgs.	
MEDU738227 40' HIGH CUBE Seal Number: EU18770627 Tare Weight: 3,840.00 kgs.	11 Package(s) of GALVA DX 51 Z190 NAC GALVA DX 51 Z275 NAC	22,998.000 kgs.	
CAJL8125017 40' HIGH CUBE Seal Number: EU18772672 Tare Weight: 3,870.00 kgs.	9 Package(s) of GALVA DX 51 Z190 NAC	23,054.000 kgs.	
CRSU9182787 40' HIGH CUBE Seal Number: EU18770729 Tare Weight: 3,900.00 kgs.	8 Package(s) of GALVA DX 51 Z190 NAC	22,982.000 kgs.	
CARU9618580 40' HIGH CUBE Seal Number: EU18771196 Tare Weight: 3,870.00 kgs.	9 Package(s) of GALVA DX 51 Z275 NAC	22,732.000 kgs.	
TQHL8069530 40' HIGH CUBE Seal Number: EU18771061 Tare Weight: 3,850.00 kgs.	8 Package(s) of GALVA DX 51 Z190 NAC	22,954.000 kgs.	

PLACE AND DATE OF ISSUE
VALENCIA

24-02-2017

SHIPPED ON BOARD DATE

24-02-2017

SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
by Mediterranean Shipping Company España, S.L.U. As Agent

048

A 259206764



MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.
 12-14, chemin Rieu - CH - 1208 GENEVA, Switzerland
 website: www.msc.com SCAC Code: MSCU

BILL OF LADING No. MSCUVY225657
 RIDER PAGE
 Page 3 of 5

CONTINUATION PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 16)

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods <small>(Continued on attached B/L if Lading Note refers to 7 additional)</small>	Gross Cargo Weight	Measurement
TGHU8673271 40' HIGH CUBE Seal Number: EU10769878 Tare Weight: 3,870.00 kgs.	8 Packages(s) of GALUK OX 51 2100 NAC	22,982.000 kgs.	
TGHU8673278 40' HIGH CUBE Seal Number: EU11021498 Tare Weight: 3,890.00 kgs.	8 Packages(s) of GALUK OX 51 2275 NAC	22,882.000 kgs.	
MSCU7068566 40' HIGH CUBE Seal Number: EU10776111 Tare Weight: 3,340.00 kgs.	8 Packages(s) of GALUK OX 51 2100 NAC GALUK OX 51 2275 NAC	21,122.000 kgs.	
BMXU8884068 40' HIGH CUBE Seal Number: EU09074644 Tare Weight: 3,850.00 kgs.	8 Packages(s) of GALUK OX 51 2275 NAC	22,424.000 kgs.	
BNLU624550 40' HIGH CUBE Seal Number: EU09751183 Tare Weight: 3,890.00 kgs.	8 Packages(s) of GALUK OX 51 2100 NAC	22,862.000 kgs.	
TCMU6016381 40' HIGH CUBE Seal Number: EU09698731 Tare Weight: 3,810.00 kgs.	8 Packages(s) of GALUK OX 51 2100 NAC	22,940.000 kgs.	

PLACE AND DATE OF ISSUE VALENCIA 048	SHIPPED ON BOARD DATE 24-02-2017	SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A. by Mediterranean Shipping Company España, S.L.U. as Agent A 259206763
--	-------------------------------------	---



MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.

12-14, chemin Riou - CH - 1208 GENEVA, Switzerland

website: www.mscc.com

SCAC Code: MSCU

BILL OF LADING No. MSCUVY225657

RIDER PAGE

Page: 4 of 5

CONTINUATION PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods <small>(Continued on attached list of Labels. Refer to item 17 of subclause)</small>	Gross Cargo Weight	Measurement
MSCU7622248 40' HIGH CUBE Seal Number: EU0969630 Tare Weight: 3,940.00 kgs.	8 Package(s) of GALVA DR 51 Z190 NAC	22,094.000 kgs.	
GLDU7635513 40' HIGH CUBE Seal Number: EU1016709 Tare Weight: 3,900.00 kgs.	8 Package(s) of GALVA DR 51 Z276 NAC	22,524.000 kgs.	
MEDU8261603 40' HIGH CUBE Seal Number: EU1077383 Tare Weight: 3,940.00 kgs.	8 Package(s) of GALVA DR 51 Z190 NAC	20,488.000 kgs.	
TCNU7330951 40' HIGH CUBE Seal Number: EU16771254 Tare Weight: 3,810.00 kgs.	8 Package(s) of GALVA DR 51 Z190 NAC	22,716.000 kgs.	
MSCU8215306 40' HIGH CUBE Seal Number: EU0906917 Tare Weight: 3,940.00 kgs.	12 Package(s) of GALVA DR 51 Z276 NAC	21,510.000 kgs.	
CRXU9925740 40' HIGH CUBE Seal Number: EU16770760 Tare Weight: 3,900.00 kgs.	8 Package(s) of GALVA DR 51 Z190 NAC	23,102.000 kgs.	

PLACE AND DATE OF ISSUE
VALENCIA 24-02-2017

SHIPPED ON BOARD DATE
24-02-2017

SIGNED: on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
by Mediterranean Shipping Company España, S.L.U. as Agent

048

A 259206762



MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.
 12-14, chemin Rieu - CH -1208 GENEVA, Switzerland
 website: www.msc.com SCAC Code: MSCU

BILL OF LADING No. MSCUVY225657

RIDER PAGE

Page : 5 of 5

CONTINUATION PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods <small>(Continued on attached B/L if Lading Note refers to it and/or other)</small>	Gross Cargo Weight	Measurement
MSCU8320500 40' HIGH CUBE Seal Number: EU10771018 Tare Weight: 3,860.00 kgs.	8 Package(s) of GALVA DX 51 Z190 NAC	23,122.000 kgs.	
FSCU9802916 40' HIGH CUBE Seal Number: EU10770785 Tare Weight: 3,900.00 kgs.	10 Package(s) of GALVA DX 51 Z275 NAC CFR ORAN PORT GALVA AS PER PROFORMA INVOICE NR 2 / 12 DD 23/12/2016 FREIGHT PREPAID INCOTERM mentioned strictly without prejudice to the Terms & Conditions of the contract of Carriage (see clause 14) FREIGHT PREPAID	22,314.000 kgs.	
		Total : 591,011.000 kgs.	

PLACE AND DATE OF ISSUE
VALENCIA

SHIPPED ON BOARD DATE

SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
by Mediterranean Shipping Company España, S.L.U. As Agent

048

24-02-2017

24-02-2017

A 259206761

Annexe XX: La levée de réserve.

X

Oran le, 27/02/2017

BNP PARIBAS El Djazair
Monsieur le Responsable Back Office Commerce International
BNP Paribas El Djazair

A Monsieur le Responsable Back Office Commerce International
BNP Paribas El Djazair

Main levée de réserves

LCA N° : 09990LCA1700113

Faveur : **THYSSEN ROS CASARES SA**

Montant Credoc : **560 860,00 EUR**

Montant Utilisation : **555 158,74 EUR**

Factures ; E 1.000.022 DU : 17/02/2017

N° de titre de transport : **MSCUVY225657** DU : 24/02/2017

Messieurs,

Nous vous autorisons à lever les réserves relevées sur les documents, sus référencés.

Contre remise des documents concernés, nous vous autorisons à débiter notre compte du montant y relatif et des frais y afférents.

Les termes de notre engagement sont irrévocables et définitifs et ne peuvent en aucun cas donner lieu à une quelconque contestation de notre part.

Salutations distinguées.

Annexe XXI : Message Swift MT 752, Swift d'acceptation de documents non conformes.

Message Type	752
Issue by	
Issue date	08/03/2017
Recipient	BBVAESMMXXX

Sent to BBVAESMMXXX
BANCO BILBAO VIZCAYA INTERACTIVO
MADRID ESPAGNE
MADRID

20 DOCUMENTARY CREDIT NUMBER
09990IUA1700271

21 PRESENTING BANK'S REFERENCE
3994410141453722

23 FURTHER IDENTIFICATION
REIMBURSE

30 DATE OF ADVICE OF DISCREPANCY OR MAILING
170303

32B TOTAL AMOUNT ADVISED
EUR
555158,74

71B CHARGES TO BE DEDUCTED
/COMM/EUR90,

33A NET AMOUNT
170410
EUR
555068,74

72 SENDER TO RECEIVER INFORMATION
DISCREPANCIES WAIVED (BENEFICIARY
ATTESTATION NOT PRESENTED)
WE AUTHORIZE YOU TO CLAIM
REIMBURSEMENT AS PER FIELD 33A
O/REF 09990LCA1700113
REGARDS///ZINEB.O

Annexe XXIII : Questionnaire.

Madame, Monsieur ;

Dans le cadre de la réalisation d'un mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un master en sciences commerciales «option Affaires Internationales» à l'école des hautes études commerciales, sous le thème «Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire», nous avons l'honneur de solliciter votre contribution.

A cet effet, nous vous prions de bien vouloir nous accorder quelques minutes de votre temps afin de répondre à ce questionnaire.

Quel poste occupez-vous ?

D'après votre expérience, quel est le moyen de paiement le plus efficace ?

Pensez-vous que le crédit documentaire est la meilleure solution qui répond aux attentes de l'exportateur ainsi que l'importateur dans le cas de votre banque ?

Quels sont les avantages que procurent le crédit documentaire par rapport aux autres moyens de paiement, (Bénéfice, réduire les risques, amélioration du climat des affaires) ?

Quels sont les freins des moyens de paiement en Algérie ?

La réglementation en Algérie doit-elle être revue dans le cas de l'utilisation des crédits documentaires ?

Oui

Non

Si oui, pourquoi ?

Comment doit-elle s'adapter ?

D'après votre expérience, pensez vous que l'Algérie devrait développer les moyens de paiement existant ?

Oui

Non

Table des matières

Dédicace

Remerciements

Résumé

Abstract

ملخص

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Introduction générale :..... 1

Chapitre 1 : Les fondements théoriques du commerce international 5

Section 1 : Conceptualisation du commerce international. 5

1.1. NOTION DE COMMERCE INTERNATIONAL..... 6

1.2. NOTION DU TRADE FINANCE (FINANCEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL)..... 7

1.3. LES DOCUMENTS UTILISES DANS LE COMMERCE INTERNATIONAL..... 8

1.3.1. Les documents de prix..... 8

1.3.1.a. La facture proforma. 8

1.3.1.b La facture commerciale. 9

1.3.1. c La facture consulaire..... 9

1.3.1.d La facture douanière. 9

1.3.2. Les documents de transport. 9

1.3.2.a Le Connaissance maritime (Bill of lading B/L). 10

1.3.2.b Le Connaissance de transport combiné (Combined bill of lading)..... 10

1.3.2.c La lettre de transport aérien LTA (Air way bill). 10

1.3.2.d La lettre de voiture routier CMR. 10

1.3.3. Les documents d'assurance. 11

1.2.3.a La police au voyage.	11
1.2.3.b La police flottante ou police d'abonnement.	11
1.3.4. Les documents annexes.	11
1.4. LES RISQUES AUXQUELLES SONT CONFRONTEES LES ENTREPRISES A	
L'INTERNATIONAL	13
1.4.1. Risque de non paiement.....	13
1.4.2. Risque pays.....	13
1.4.3. Risque économique.	13
1.4.4. Risque de change.....	14
1.4.5. Risque juridique.....	14
1.4.6. Risque technologique.	15
1.4.7. Risque de catastrophes naturelles.....	15
1.4.8. Le risque de non transfert.	15
1.4.9. Le risque de marché.....	15
Section 2 : Les mécanismes du commerce international.....	15
2.1. LE CONTRAT DE COMMERCE INTERNATIONAL.	16
2.1.1. Définition du contrat de commerce international.....	16
2.1.2 Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international.	17
2.1.2.1 Des éléments généraux.	17
2.1.2.2 Des éléments techniques et commerciaux.	17
2.1.2.3 Des éléments financiers.....	18
2.1.2.4 Des éléments juridiques.....	18
2.1.3. Conditions de formation.	18
2.1.4. Effets du contrat de commerce international.....	19
2.1.4.1 Obligations des parties.	19
2.1.4.2 Transfert de propriété et de risques :	19
2.2 LES INCOTERMS.....	20
2.2.1 Définition des incoterms.....	20
2.2.2 Rôle des incoterms.	21
2.2.3 Le choix de l'incoterm.....	21
2.2.4 Les différents incoterms 2010.	22
2.2.5 La répartition des frais de logistique.	28
Section 3 : Les moyens et techniques de paiement à l'international :	29

3.1. LES MOYENS DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL.....	29
3.1.1 Le chèque :.....	29
3.1.2 Le virement bancaire :.....	31
3.1.3 La lettre de change :.....	31
3.1.4 Le billet à ordre :.....	32
3.2. LES TECHNIQUES DE PAIEMENT.....	33
3.2.1 Le crédit documentaire.....	34
3.2.2 La remise documentaire.....	34
3.2.2.1 Définition de la remise documentaire :.....	34
3.2.2.2 Les intervenants.....	35
3.2.2.3 Mode de réalisation de la remise documentaire.....	35
3.2.2.4 Principes et mécanismes de la remise documentaire.....	36
3.2.2.5 Avantages et inconvénients de la remise documentaire :.....	38
3.2.2.6 Les motifs de non paiement et de non levée des documents.....	39
3.2.3 La lettre de crédit stand-by, SBLC.....	40
3.2.3.1 Généralités.....	40
3.2.3.2 Avantages et inconvénients de la lettre de crédit Stand-by.....	42
Conclusion.....	42
Chapitre 2 : Présentation du crédit documentaire.....	46
Section 1 : Les mécanismes du crédit documentaire.....	46
1.1. DEFINITION DE L'EFFICACITE.....	46
1.2. DEFINITION DU CREDIT DOCUMENTAIRE.....	46
1.3. LES PRINCIPAUX ACTEURS DU CREDIT DOCUMENTAIRE.....	47
1.4. LES CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE.....	49
1.4.1. Les dates butoirs :.....	49
1.4.2. Le pli cartable :.....	49
1.4.3. Les réserves :.....	50
1.5. LES DIFFERENTS CREDITS DOCUMENTAIRES.....	50
1.5.1. Le crédit documentaire révocable :.....	50
1.5.2 Le crédit documentaire irrévocable :.....	51
1.5.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :.....	51
1.6 FORMES PARTICULIERES DE CREDITS DOCUMENTAIRES (LES VARIANTES DU CREDIT DOCUMENTAIRES).....	53

1.6.1	Le crédit transférable.....	54
1.6.2	Le crédit documentaire «back to back» ou adossé.....	54
1.6.3	Le crédit documentaire «red clause».....	55
1.6.4	Le crédit «revolving» ou renouvelable.....	55
1.7	LES MODES DE REALISATION.....	56
1.7.1	Crédit réalisable par paiement à vue.....	56
1.7.2	Crédit réalisable par paiement différé.....	56
1.7.3	Crédit réalisable par acceptation.....	57
1.7.4	Crédit documentaire réalisable par négociation.....	57
1.8	FORCES ET FAIBLESSES DU CREDIT DOCUMENTAIRE.....	57
Section 2 : Le cadre réglementaire.....		58
2.1	LES REGLES ET USANCES UNIFORMES RELATIVES AU CREDIT DOCUMENTAIRE.....	59
2.1.1	Historique :	59
2.1.2	Des règles internationales reconnues.....	59
2.2	LES PBIS (LES PRATIQUES BANCAIRES INTERNATIONALES STANDARD).....	61
2.3	LES REGLES DE LA BANQUE CENTRALE.....	62
2.4	LE REGLEMENT INTERIEUR DE LA BANQUE.....	62
2.5	LE REGLEMENT DES LITIGES DANS LES CREDITS DOCUMENTAIRES : DOCDEX.....	62
Section 3 : La procedure et les conditions du credit documentaire.....		63
3.1	LES PHASES DE LA PROCEDURE DU CREDIT DOCUMENTAIRE.....	63
3.1.1	L'ouverture du crédit documentaire.....	63
3.1.1.1	L'instruction d'ouverture du crédit documentaire :	63
3.1.1.2	Ouverture du crédit documentaire :	64
3.1.1.3	Notification du crédit documentaire :	66
3.1.1.4	Expédition des marchandises :	68
3.1.2	La réalisation d'un crédit documentaire.....	68
3.1.2.1	Présentation des documents :	668
3.1.2.2	Analyse des documents :	69
3.1.3	Le règlement :	70
3.1.3.1	Paiement du bénéficiaire :	70
3.1.3.2	Transmission des documents a la banque émettrice :	71
3.1.3.3	Remboursement de la banque notificatrice et confirmante :	71
3.1.3.4	Levée des documents :	71

3.1.3.5 Paiement a la banque émettrice :	71
3.1.3.6 Réclamation des marchandises à la compagnie maritime :	71
3.1.3.7 Remise des marchandises à l'acheteur :	71
3.2 LES DOCUMENTS CLES :	72
3.2.1 Les documents généralement exigés :	73
3.2.2 Les documents éventuellement exigés :	74
3.2.3 Les originaux, copies, signatures :	74
3.2.4 Les documents de transport nets (clean) :	74
Conclusion.....	74

Chapitre 3 : Lecture et analyse d'une opération de crédit documentaire à l'import. 76

Section 1 : Présentation du groupe bnp paribas..... 77

1.1. HISTORIQUE:	77
1.2. PRESENTATION DE LA FILIALE BNP PARIBAS EL DJAZAIR :	78
1.2.1. Les objectifs de BNP Paribas El Djazair :	79
1.2.2. Organigramme de la BNP Paribas El Djazair :	79
1.3 PRESENTATION DU DEPARTEMENT BACK OFFICE COMMERCE INTERNATIONALE (BOCI) :	81
1.3.1 Entités et acteurs concernés :	82
1.3.2 Missions du BOCI :	85

Section 2 : Le déroulement d'une opération de crédit documentaire à l'import : 85

1. PRESENTATION DU CONTRAT :	86
2. LA PRE DOMICILIATION :	86
3. RECEPTION ET VERIFICATION DE LA DEMANDE D'OUVERTURE :	87
4. EFFECTUER LA DOMICILIATION DE L'IMPORTATION :	89
4.1. Attribution du numéro de domiciliation :	89
4.2. La commission de domiciliation :	90
5. L'OUVERTURE DU CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT :	91
5.1. Calcul des commissions d'ouverture :	92
5.2. Contrôler et valider la saisie dans IVISION :	92
6. LA MODIFICATION D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT :	93
6.1. Calcul des frais de modification :	94
7. LA REALISATION :	95

8.	BOURSES ET REGLEMENT :	96
8.1.	Calcul des commissions de règlement :	97
9.	APUREMENT :	97
10.	RECAPITULATIF DU DEROULEMENT DU CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DE BNP PARIBAS EL DJAZAIR.....	97
Section 3 : Analyse et resultats des interviews :		101
1.	RESULTATS DES ENTRETIENS :	101
2.	ANALYSE DES RESULTATS :	106
3.	RECOMMANDATIONS :	107
Conclusion.....		107
CONCLUSION GENERALE.....		109
BIBLIOGRAPHIE		
ANNEXES		