

Ecole des Hautes Etudes Commerciales D'Alger HEC

**Mémoire de fin d'étude pour l'obtention du diplôme de Master en Sciences
Commerciales**

Option : Affaires Internationales

THEME :

**La contribution du crédit documentaire dans les
transactions internationales**

ETUDE DE CAS :

La BEA agence 104 Mostaganem

**Elaboré par :
MEDDAHI Aicha**

**Encadreur :
Pr. CHAABANI Smain**

Professeur à l'HEC

**3^{ème} Promotion
Juin 2016**

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

Ma mère :

Aucune dédicace ne saurait exprimer l'affection et l'amour que j'éprouve envers toi

Puisse ce travail être la récompense de tes soutiens moraux et sacrifices

Mon père :

Puisse ce modeste travail constituer une légère compensation pour tes nobles sacrifices que

tu t'es imposé pour assurer mon bien être et mon éducation.

Ma sœur Hafida

Mes frères Abdallah, Abdelkader et Djilali

Ma copine de chambre et ma sœur Maya et toutes mes amies, en particulier mes chères

Imen et Thilleli

Et à tous ceux qui ont pris une place dans mon cœur.

Aïcha.

Remerciements

Nous tenons à remercier au premier lieu DIEU de nous avoir donné la patience, la santé et le courage pour élaborer ce modeste travail.

Nous sommes reconnaissantes à notre encadreur Smain CHABANI pour sa disponibilité, son écoute et ses conseils qui nous ont aidées tout au long de notre travail. Qu'il trouve ici le témoignage de notre gratitude inconditionnelle.

Nous remercions de même nos familles respectives, pour leurs soutiens indéfectibles, et pour nous avoir appris l'endurance, la ténacité en nous encourageant à ne fléchir jamais ou courber l'échine.

Sans oublier notre promoteur à la BEA, A.BOURAHLA.

Nous remercions toute personne parmi nos camarades ou autre qui nous ont aidées de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

En fin, à tous les professeurs de l'HEC qui nous ont accompagné et guidé durant toute notre vie scolaire et universitaire, en particulier M.LABSSAIRA.

Résumé

Le commerce international a une position très importante dans l'économie mondiale, il est défini l'ensemble des transactions commerciales (exportations et importations) effectuées entre le pays et les autres pays du monde entier. Ces transactions représentent l'ensemble d'échange des biens et de service c'est-à-dire circulation des flux (physique et monétaire), et cela se présente des risques, d'où la nécessité à la recherche des modes et techniques de paiement qui offrent au maximum d'assurance et de sécurité à l'exportateur et l'importateur.

Notre travail est basé premièrement sur la définition des essentiels axes de commerce international et aussi les clauses les très importants de négocier un contrat commercial, les modes et les instruments de paiement utilisés, en concentrant sur la pratique de crédit documentaire, le but de notre étude est d'assurer l'efficacité de ce dernier et son exploitation dans les banques algériennes qui sont considérées comme des intermédiaires pour mieux organiser l'opération de transaction internationale, en plus de son importance de réaliser l'assurance complètement pour les deux parties contractantes.

Enfin, la domiciliation bancaire qui est une étape préalable et obligatoire à toute opération de transaction commerciale, permet au banquier d'ouvrir un dossier de domiciliation au son client pour commencer son opération d'importation ou d'exportation, après d'avoir traité tous les éléments nécessaires de contrat.

Mots clés : Crédit documentaire, remise documentaire, importation, exportation, les modes de paiement, les incoterms, le contrat commercial, la domiciliation bancaire.

Abstract

International trade has a very important position in the global economy, it's defined all commercial transactions (exports and import) between a country and the rest of the world, these transactions represent all exchange of goods and services that means traffic flows (physical and monetary) which present many risks. This's why we are always needing to research the techniques and methods which can offer a maximum of insurance and security to the exporter and the importer.

Our study's based primarily on the definition of essential elements of international trade, also the very important clauses to negotiate a business contract, modes and instruments of payment, by focusing on the practice of documentary credit; the aim of our study is to ensure the effectiveness of documentary credit, in addition to its importance of achieving completely insurance for all parties and the expansion of international trade transactions.

Finally, the credit debit is a preliminary mandatory for any commercial transaction, allows the banker to open a document file to his customer for starting his operation of imports or exports, having treated the necessary elements of the contract.

Keywords: documentary credit, export, import, international agreement, payment techniques, payment instruments, incoterms, debit, foreing trade.

المخلص

إن موضوع التجارة الخارجية يتميز بمكانة هامة في علم الاقتصاد فهي تشير إلى جميع المعاملات التجارية (استيراد و تصدير) التي تتم بين البلد و بقية بلدان العالم، و هذا ما أدى إلى ضرورة البحث عن آليات فعالة لتنظيم التجارة الدولية و محاربة المخاطر التي تنتج عن تبادل السلع و الخدمات و تكمن هذه الآليات في استخدام أساليب ووسائل التمويل و الدفع التي توفر أقصى ضمانات وثقة للمستورد و المصدر و إزالة الشكوك لكل منهما وكل هذا يتحقق من خلال الاعتماد المستندي.

و بالتالي فان دراستنا تتركز في البداية على تحديد أهم المحاور للتبادلات التجارية و متطلبات الاتفاق الدولي إضافة إلى تقنيات و وسائل الدفع و نذكر منها بالخصوص تقنية الاعتماد المستندي، و هدف دراستنا هو التأكد من فعالية هذا الأخير و استخدامه في البنوك الجزائرية التي تعمل كوساطة من أجل تنظيم العملية و أهميته في تحقيق الأمن و توسيع المعاملات التجارية الدولية.

و أخيرا، إن الخصم المصرفي هو من أولويات كل عملية تجارية، و يسمح بفتح ملف العملاء من أجل بدء عملياتهم التجارية، و يتم ذلك بعد النظر في جميع عناصر العقد.

الكلمات المفتاحية: الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، الاستيراد، التصدير، الاتفاق الدولي، تقنيات الدفع الدولية.

Liste des tableaux :

Tableau N°1 : Représente la répartition des frais et des risques entre le vendeur (exportateur) et l'acheteur (importateur).....	20
Tableau N° 2: représentatif des Avantages et inconvénients de la lettre de change.....	37
Tableau N°3 : le numéro de domiciliation des importations.....	57
Tableau n° 4 : la griffe de domiciliation d'une opération d'exportation.....	63
Tableau N°5 : représente les correspondants utilisés par la direction des opérations avec l'étranger.....	102
Tableau n° 6: la griffe de domiciliation de client GISB.....	115

Liste des figures :

1. Figure n° 1 :	le fonctionnement du système SWIFT.....	41
2. Figure n°2 :	Mécanisme de remises des documents contre acceptation D/A dans une circulation d'encaissement documentaire.....	48
3. Figure n°3 :	fonctionnement d'une opération de remise documentaire.....	49
4. Figure n°4 :	processus de domiciliation.....	55
5. Figure n° 5:	l'émission du document douanier « D10 ».....	59
6. Figure n°6 :	type du crédit documentaire par niveau de sécurité.....	73
7. Figure n°7 :	le déroulement d'ouverture du crédit documentaire import/export.....	74
8. Figure n°8 :	schéma représentatif le déroulement d'une opération de crédit documentaire.....	75
9. Figure n°9 :	le déroulement du crédit transférable.....	80
10. Figure n°10 :	le fonctionnement d'un crédit documentaire « Back to Back ».....	83
11. Figure n° 11:	schéma récapitulative des dates butoirs.....	85
12. Figure n°12 :	schéma explicatif de la mise en place d'une garantie directe.....	91
13. Figure n°13 :	schéma de mise en place d'une garantie indirecte.....	92
14. Figure n°14 :	l'organigramme général de la BEA.....	103
15. Figure n° 15:	les spécialisations des DGA de la BEA.....	104
16. Figure n°16 :	l'organigramme de service commerce extérieur.....	109
17. Figure n° 17:	Organigramme Agence Mostaganem 104.....	112

Liste des abréviations :

Abréviation	Signification
BEA	Banque extérieur d'Algérie
CVIM	Contrat de Vente International de Marchandise
Incoterms	International Commercial TERMS
ICC	International Commercial Chambre
DAF	Delivered at Frontier
DES	Dilevered Ex Ship
DDU	Delivered Duty Unpaid
DEQ	Delivered Ex Quay
VD	Vente au Départ
VA	Vente à l'Arrivé
EXW	EX-Works
FCA	Free Carrier
FAS	Free Along Side Ship
FOB	Free On Board
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost, Insurance and Freight
CPT	Carriage Paid To
CIP	Carriage and Insurance Paid To
DAT	Delivered At Terminal
DAP	Delivered At Place
DDP	Delivered Duty Paid
LTA	Lettre de Transport Aérien
BCB	Bonne Cession Bancaire
LTR	Lettre de Transport Routier
DLVI	Duplicata de Lettre de Voiture International
DDCCRF	Directions Départementales de la Concurrence, de la Consommation et de la Réception des Fraudes
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
SBF	Encaissement Sauf Bon Fin
CAE	Crédit Après Encaissement
Formule 4	Formule de règlement de la banque centrale
D/P	Document aggainst Payment
D/A	Document aggainst Acceptance
DI	Domiciliation des Importation à délai normal
DIP	Domiciliation des Importation à délai spécial
TVA	Taxe sur la Valeur Ajouté
crédoc	Crédit documentaire
D10	Document Douanier pour l'importateur
CT ou MT	Court Terme ou Moyen Terme
RUU	Règles et Usances Uniformes
LCSB	Lettre de Crédit Stand By
F4	Formule de règlement de banque centrale
KG	Kilogramme

SARL	Société A Responsabilité Limité
GISB	Groupe Industriel Sidi Bendehiba
USD	United States Dollars
NIF	Numéro d'Identification Fiscale
BNP Paribas	Banque Nationale de Paris Paribas
DA	Dinars Algérien
Crédoc	Crédit documentaire
Rem doc	Remise Documentaire
L/C	Lettre de Crédit
DALTA V8	DALTA Version 8

Sommaire :

Introduction générale

Chapitre 1 : les grands axes d'une transaction internationale

Section 1 : le contrat de commerce international.....	7
Section 2 : les incoterms.....	13
Section 3 : les documents d'une transaction commerciale.....	21

Chapitre 2 : les instruments et les modes de paiement

Section 1 : les instruments de paiement à l'international.....	33
Section 2 : les modes de paiement à l'international.....	43
Section 3 : la domiciliation bancaire.....	52

Chapitre 3: le fonctionnement du crédit documentaire

Section 1 : définition et formes de crédit documentaire.....	68
Section 2 : les modes de réalisation du crédit documentaire.....	77
Section 3 les risques et les garanties liées au crédit documentaire.....	86

Chapitre 4 : étude de cas d'un dossier d'importation au sein de la BEA

Section 1 : présentation de la Banque Extérieur d'Algérie.....	97
Section 2 : étude d'une opération d'importation par le crédit documentaire.....	113

Conclusion générale.

Chapitre 04:
La pratique du credit
docummentaire dans
une operation
d'importation au sein

1 - 1 - DTA

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale :

A l'époque où le commerce internationale est l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'une nation, les acteurs de la scène internationale (exportateurs, importateurs, banques) se trouvent quotidiennement confrontés à des problèmes que créent les frontières parmi ceux-ci, il en est un qui constitue la charnière de toutes opérations internationales : (les transactions et les échanges monétaires avec les divers facteurs de réglementation).

A l'instar des autres pays, l'Algérie se devait s'intégrer dans le tissu économique mondial, par la mise en œuvre des réformes économiques et financières visant le libéralisme du commerce extérieur.

Ces réformes ont institué le cadre réglementaire avec l'introduction d'un certain assouplissement des échanges tout en préservant les attributions et missions de l'Etat qui a conservé son rôle de régulateur de l'économie.

Aussi, ces réformes ont eu, bien entendu, une incidence sur l'ensemble des intervenants algériens dans le commerce international (opérateurs économiques, banques et autres organismes financiers, douanes....).

L'accélération qu'a connue le commerce international s'est opérée certainement avec un accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs qu'il fallait circonscrire.

En effet, chaque partie se méfie de l'autre, l'exportateur fait peur du risque de non paiement, l'importateur fait peur du risque de ne pas être satisfait du marché et d'avoir payé une marchandise non-conforme aux termes de contrat.

Les banques, en particulier, ont dû faire face très rapidement à ce niveau contexte, afin de prendre en charge le traitement pour leurs clients des opérations d'imports et d'export sur la base de nouvelle réglementation nationale.

Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges. Les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de

INTRODUCTION GENERALE

couvertures adaptées à chaque risque. Parmi ces techniques, le crédit documentaire demeure le moyen de paiement qui offre plus de sécurité et de confiance, à l'avantage de concilier les intérêts divergents du l'exportateur et de l'importateur. Le crédit documentaire est une technique de sécurité, il est fondé sur l'intérêt de l'exportateur pour être payé et celui de l'importateur pour recevoir la marchandise achetée dans les délais, les quantités et les qualités contractuels, donc le crédit documentaire est un moyen efficace de paiement pour le vendeur et de livraison pour l'acheteur.

Les banques doivent réaliser leur objectif, par le même satisfaire les besoins des opérateurs économiques en veillant au bon déroulement de ces opérations grâce à ses réseaux de correspondants, elles mettent en place toutes les techniques appropriées. Elles introduisent un élément de confiance entre les négociants éloignés.

Devant la complexité du crédit documentaire, il est nécessaire de comprendre ses mécanismes et d'avoir une expérience dans la pratique commerciale. Par conséquent, les personnes non versées dans les affaires du commerce international peuvent éprouver des difficultés de terminologie et dans l'accomplissement des formalités à observer.

Dans ce cas, il revient à la banque, qui sert d'intermédiaire entre le donneur d'ordre (importateur) et le bénéficiaire (exportateur), d'apporter les meilleurs conseils à son client.

Depuis le 2 aout 2009, le paiement des importations en Algérie ne peut effectuer que le crédit documentaire. Le règlement du crédit documentaire reste subordonné à la présentation, par le fournisseur exportateur, d'un certificat de contrôle de la qualité de la marchandise.

A partir ce qu'on été dit, le crédit documentaire assure la sécurisation pour les parties contractantes, joue un rôle très important dans les banques et spécialement dans les banques algériennes, donc il serait très important de poser la question principale qui est : le crédit documentaire satisfait-il l'exportateur et l'importateur comme deux parties d'une transaction internationale dans les banques algériennes ?

De cette question principale découlent d'autre questions, tel que:

- Quelles sont les instruments et les techniques de paiement par les banques dans les opérations de commerce extérieur ?
- Quel est le rôle du crédit documentaire

INTRODUCTION GENERALE

- Pourquoi les partenaires économiques utilisent beaucoup plus le crédit documentaire dans le commerce extérieur ?
- Quelle est la pratique du crédit documentaire dans la BEA ?

Afin de mieux cerner notre sujet, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- Le crédit documentaire aide à intensifier les échanges commerciaux entre les pays ;
- Le crédit documentaire élimine les risques de non-paiement.

Pour atteindre notre but final et de répondre à notre question principale, et vérifier aussi nos hypothèses, nous avons adopté la méthode descriptive analytique qui permet de décrire les différents éléments de base concernant le commerce extérieur.

Pour mieux cerner les façades du problème, nous avons devisé notre travail en deux volets, un volet théoriques basée sur une recherche bibliographique (ouvrages, mémoires, des documents internes de la banque et cites internet,etc.), et un volet pratique qui étudie un cas pratique dans la BEA agence 104 (Mostaganem) où nous avons effectué notre stage.

Pour mener bien notre travail, nous avons subdivisé notre travail en quatre chapitres :

Le premier chapitre : nous aborderons les grands axes de chaque opération du commerce international qui sont préalable à l'exécution de toute transaction internationale.

Le deuxième chapitre : sera traité les instruments et les techniques de paiements proposés par les banques ou autres organismes, aussi la domiciliation bancaire.

Le troisième chapitre sera consacré à une étude profonde sur le crédit document, sa définition, ses formes, ses modes de réalisation dans une opération de commerce international.

Le quatrième chapitre : sera réservé pour le cas pratique, nous allons étudier un dossier d'importation et traiter le déroulement de crédit documentaire au sein de la banque.

Et en fin, nous allons terminer notre étude par une conclusion générale qui résume les principales étapes et résultats auquel nous avons abouti à partir des quatre chapitres de ce travail.

Chapitre 04:
La pratique du credit
docummentaire dans
une operation
d'importation au sein

1 - 1 - DTA

Chapitre 04:
La pratique du credit
docummentaire dans
une operation
d'importation au sein

1 - 1 - DTA

Introduction :

Toutes opérations d'importation ou d'exportation présente la problématique des positions opposées de l'importateur et de l'exportateur, l'un souhaite recevoir la marchandise dans les qualités, quantités et délais contractuels et de ne payer qu'après la livraison, quand à l'autre souhaite être payé avant d'envoyer la marchandise. Cette situation se trouve encore accentuée dans le commerce international avec des législations et réglementations différentes et des parties qui ne se connaissent pas.

Pour régler cette situation de contradiction dans les intérêts de chaque partie, l'importateur et l'exportateur ont besoin de négocier pour obtenir d'un accord équilibré.

Cette négociation permet de fixer les instruments de paiement et les techniques de paiement. Mais un mauvais choix des ces instruments ou biens l'une des techniques peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves et d'autres risques pour l'entreprise. Donc, exportateur se doit connaître les différents outils dont il dispose afin de s'adapter son choix.

Enfin, pour le cas d'Algérie, les contractants doivent maîtriser les notions de la domiciliation bancaire dans toutes les opérations d'importations ou d'exportation, cette notion permet de faire garantie le paiement et prémunir le contrat par les différents risques.

Ce deuxième chapitre sera structuré comme suite :

- Section 1 : les instruments de paiement
- Section 2 : les modes de paiement
- Section 3 : La domiciliation bancaire.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

Section 01 : les instruments de paiement internationaux.

Les modalités de paiement des importations et des exportations sont variées, on peut choisir l'instrument de paiement selon les degrés de risque associés à une opération commerciale parce que tout importateur cherche aux conditions de vente qui sont le plus intéressantes pour lui et au prix qui est le plus bas. On distingue quatre support pour effectuer ses paiements : le chèque, le virement bancaire (SWIFT), les effets de commerce (billet à ordre et la lettre de change).

1.1 Le chèque :

1.1.1 Définition :

*« Ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire ».*¹

*« Le chèque est un mandat formel par lequel une personne (le tireur), qui a des fonds disponibles dans une banque, donne au banquier (le tiré) l'ordre de payer une certaine somme à une autre personne ou à lui-même (le bénéficiaire) ».*²

A partir de ces définitions, on constate que le chèque est un moyen de paiement et un écrit par le quel le tireur donne l'ordre à son tiré de payer une somme d'argent au bénéficiaire.

L'émission de chèque fait intervenir de trois parties :

- Un tireur : c'est celui qui donne l'ordre de régler la somme montrée sur le chèque. Dans ce cas, le tireur représente la banque de l'acheteur.
- Un tiré : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui joue le rôle de la banque du vendeur.
- Un bénéficiaire : c'est celui qui reçoit le paiement.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), gestion des opérations import-export, op.cit. P.96

² KSOURI Idir, les opérations de commerce international, BERTI Edition, Alger, 2014, P.35

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

1.1.2 Les mentions obligatoires :¹

Le chèque doit contenir :

- La dénomination chèque ;
- L'indication donnant ordre de payer une certaine somme ;
- Le nom du tiré (indispensable pour que le mandat de payer soit valider) ;
- La date et lieu de création du chèque ;
- L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonnées de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable) ;
- La signature du tireur ;
- Le nom et l'adresse du tireur (mentions facultatives non imposées par la loi) ;
- La somme en lettres et en chiffres.

De plus, il y'a d'autres caractéristiques de chèque qui sont :

Un chèque a une validité limitée dans le temps. Cette validité comprend un délai de présentation (variable de 8 à 70 jours selon l'origine de l'émission) et un délai de prescription d'un an. Au delà, la banque peut refuser de payer.

1.1.3 Les différents types de chèques :²

La plupart des droits nationaux admettent deux types de chèques :

- Le chèque d'entreprise (ou chèque de société) : le tireur est la personne morale ou physique titulaire du compte, le chèque doit être certifié ou visé par une banque pour l'exportateur ait la garantie d'être payer.
- Le chèque de banque : le tireur est la banque sur ses propres caisses par le débit du compte de son client.

¹ Philippe Monnier et Sandrine Mahier-Lefrançois, les techniques bancaires, DUNOD, Paris, 2008, PP.71-72

² PAVEAU (J), DUPHILL (F), BARLLER (A), DUBOIN (J), KUHN (G), LEVY (C), PAVEAU (M), LEMAIRE (j.p) ET gorvais (F), Exporter : pratique du commerce international, FOUCHER, 24^{ème} édition, paris, p346

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

Le chèque de banque offre une garantie supérieure d'encaissement sans incident dans la mesure où en émettant le chèque, la banque s'est immédiatement couverte en prélevant le montant sur le compte de son client.

Donc, la différence entre ces deux types tient dans le fait que l'un n'offre pas une garantie contre le risque de non-paiement et l'autre offre une garantie contre le risque de non-paiement.

1.1.4 Les différents d'encaissements :¹

La banque de l'exportateur peut réaliser deux types d'encaissement :

- L'encaissement sauf bon fin (SBF) : le compte de l'exportateur bénéficiaire est crédité au moment de la présentation du chèque sous réserve que le paiement aux caisses du tiré se passe normalement ;
- Le crédit après encaissement (CAE) : le compte du bénéficiaire n'est crédité qu'après l'encaissement aux caisses du tireur, la banque de l'importateur.

1.1.5 Les avantages et les inconvénients :²

❖ Avantage :

- Peu coûteux
- Peut être libellé en francs et en devises.
- Facilité d'utilisation.
- Un moyen de paiement très utilisé dans le monde entier.

❖ Inconvénients :

Le chèque est caractérisé par de nombreux inconvénients :

- L'émission à l'initiative de l'acheteur ;
- Le temps d'encaissement parfois très long ;
- Le chèque peut être perdu ;
- Volé et falsifié ;
- Risque de non-paiement si chèque impayé ;

¹ Ibid.347p

² LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hebert, Commerce International, DUNOD, Paris, 2^{ème} édition, 2008, P.142

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

- Recours juridique parfois long et difficile ;
- Cout élevé pour le chèque de faibles montants ;
- Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne ;
- Frais d'encaissement variable selon le circuit bancaire ;
- Risque de change si le chèque est établi en devises.

1.2 La lettre de change (la traite):

1.2.1 Définition :

*« La lettre de change est un écrit par lequel une personne (le tireur= le créancier) donne à une autre personne (le tiré= le débiteur) l'ordre de payer une certaine somme à une troisième personne (le bénéficiaire) à une certaine échéance (le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou bien une tierce personne) ».*¹

D'après la définition sous-dessus, on conclut que la lettre de change est établie par le tireur lui-même, ce dernier transmet ce document à son tiré et lui donne l'ordre de payer un certain montant à vue ou à échéance.

1.2.2 Les mentions obligatoires :²

Pour être valable, la lettre de change doit comporter obligatoirement un certain nombre d'indications :

- L'expression « lettre de change » dans le corps du titre ;
- L'ordre de payer une certaine somme(en chiffres, deux fois) ;
- Le nom de celui qui doit payer le montant de la lettre de change(le tiré) ;
- L'échéance prévue pour le paiement ;
- Le paiement, c'est-à-dire « la domiciliation »(le compte bancaire ou postal dont le tiré est titulaire) ;
- Le nom de bénéficiaire (qui peut être différent du nom du tireur à l'initiative de qui a été émise la lettre de change) ;
- La date et le lieu de création ;

¹ Arnaud Bernard, Jean-Marc Béquin ; L'essentiel des techniques bancaires, édition d'organisation, France, 2008, PP.59- 60-61

² Ibid. pp.60-61.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

- La signature du tireur (manuscrite ou sous forme de cachet).

1.2.3 Tableau N°2 : représentatif des Avantages et inconvénients de la lettre de change :¹

Avantages	Inconvénients :
- Emis à l'initiative de vendeur. - Matérialise une créance qui peut être escompté. - La date de paiement étant précisément connue. - Permet au tireur de mobiliser sa créance.	- Ne pas supprimer le risque d'impayé sauf si la banque du tiré délivre un aval bancaire. - Peu répondue et utilisée. - Plus longue et couteuse - Soumis à l'acceptation du tiré.

Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), Technique du commerce international (comment bien gérer vos opérations import/export), 2^{ème} édition, 2002, p.144

1.3 Le billet à ordre:

1.3.1 Définition :

« Le billet à ordre est un titre écrit par lequel le souscripteur s'engage à payer une certaine somme d'argent à bénéficiaire ou l'ordre de celui-ci à une époque déterminée. »²

Le billet à ordre est définit comme étant un effet de commerce émit à l'initiative de l'importateur (le souscripteur) par lequel celui-ci permet le paiement d'une certaine somme à vue ou à échéance à son importateur (créancier).

1.3.2 Négociabilité :³

Le billet à ordre est un titre négociable qui débouche sur un rapport cambiaire se superposant au rapport fondamental – il peut donc faire l'objet d'une transmission

¹ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hebert, Technique du commerce international (comment bien gérer vos opérations import/export), 2002, 2^{ème} édition, p144

² HOUTCIEFF Dimitri, Droit commercial (Actes de commerce, Commerçants, Fonds de commerce, Instruments de paiement et de crédit), DALLOZ, 3^{ème} édition, Paris, 2011, P.589.

³ Dimitri HOUTCIEFF, Op.cit. P.589.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

simplifiée. Contrairement à la traite, cependant, il ne fait intervenir que deux personnes, le souscripteur et le bénéficiaire.

1.3.3 Création du billet à ordre :¹

Condition de forme :

- Ecrit : le billet à ordre est nécessairement écrit, cet écrit est le plus souvent un acte sous seing privé. Il a pour finalité la garantie d'une vente de fonds de commerce.
- Mention obligatoires :
 - La clause à ordre ou la dénomination du titre insérées dans le texte même et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
 - La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
 - L'indication de l'échéance : peut être fixée à la date fixe, à un certain délai de date, à vue ou encore à un certain délai de vue ;
 - L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer : le lieu du paiement est normalement le domicile du souscripteur ;
 - Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait ;
 - L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit ;
 - La signature est celui qui émet le titre dénommé souscripteur.

1.3.4 Les avantages et les inconvénients :

❖ Avantages :

- A la différence de la lettre de change ;
- Il est simple d'utilisation ;
- Il est rapide dans sa mise œuvre ;
- Il peut être avalisé, négocié ou endossé.

¹ Ibid. p.590.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

❖ Inconvénients :

- Il est émis sur l'initiative de l'acheteur ;
- Risque d'impayé, de change, de perte et vol ;

1.4 Le virement international :

1.4.1 Définition :

«Le virement est l'opération par laquelle un transfert de fonds ou de valeurs est effectué par d'une écriture au débit d'un compte et d'une écriture corrélative d'un autre compte ».¹

1.4.2 Les types de virement :

1.4.2.1 courrier :

L'ordre de virement transit par la voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné. Mais, avec la progression technologique, ce type de virement devient moins utilisé.

1.4.2.2 TELEX telegraphic (T/T) :

Il est plus rapide que le courrier, il offre également davantage de sécurité, mais le support papier reste instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur. Le mode de paiement T/T c'est un Transfert Télégraphique.

Les transferts télégraphiques permettent le mouvement de fonds en toute sécurité entre les institutions financières (banque à banque) partout dans le monde, en temps réel.

1.4.2.3 Virement SWIFT :²

Le SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) c'est un réseau de télécommunications, est utilisé par les banques qui ont recours à la performance et la fiabilité du dernier, pour communiquer entre les correspondants étrangers.

¹ HOUTCIEFF Dimitri, op.cit. p.639.

² Document interne de BEA, service commerce extérieur.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

a. SWIFT : est une entreprise de droit belge, dont le siège est à Bruxelles. Son rôle est de faciliter les opérations bancaires internationales grâce à un réseau informatique très puissant. Elle a été fondée par 239 banques de 15 pays différents en 1973 et aujourd'hui, plus de 10000 institutions dans 210 pays y sont abonnées. Les adhérents sont identifiés au sein du réseau par leur code BIC (Bank Identifial Code) qui comprend :

- L'identification de la banque sur quatre caractères ;
- Le code pays sur deux caractères ;
- Le code ville sur deux caractères.

Le réseau SWIFT permet d'échanger une grande variété de messages entre banques, sous un format qui est devenu, un véritable standard du marché.

b. Les catégories de messages SWIFT :

Les messages SWIFT sont classés par catégories :

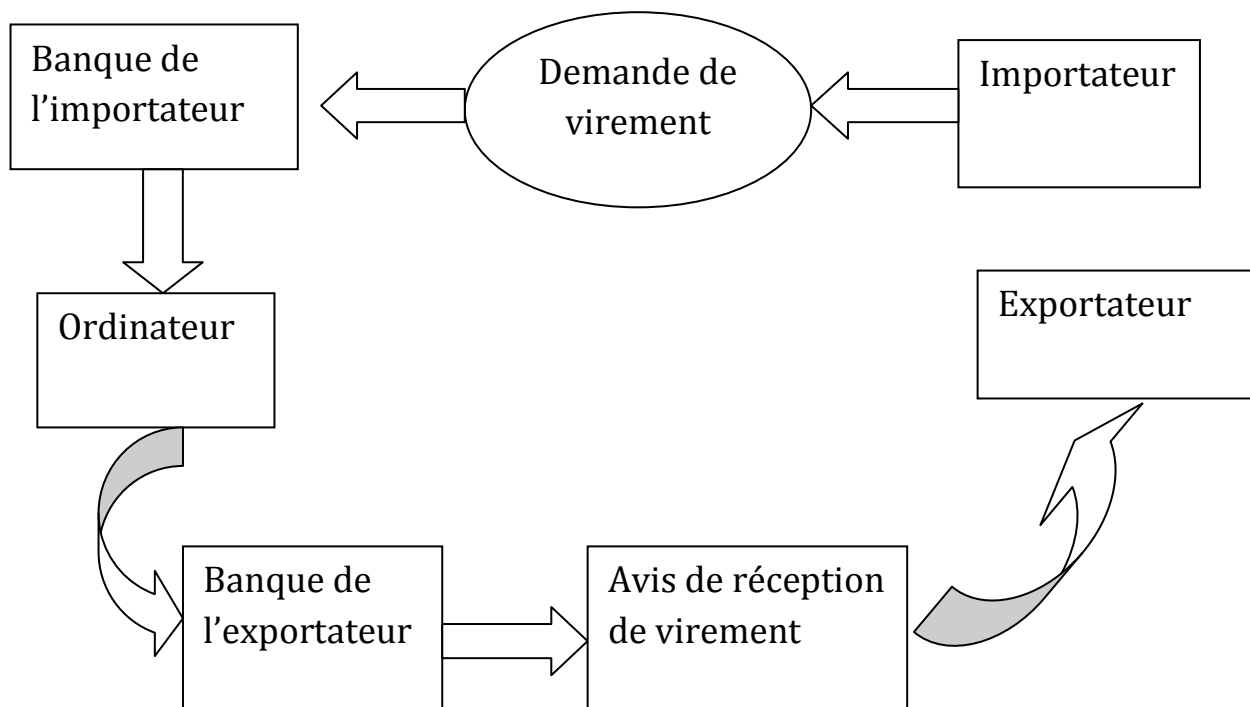
- Les catégories 1 et 2 regroupent les messages concernant les transferts de cash entre banques, ou messages de paiement (MT 202, MT 205, MT210) ;
- La catégorie 3 couvre le marché des produits de taux et de change ainsi que les produit dérivés (MT 300, MT 303) ;
- La catégorie 4 couvre les opérations d'encaissements documentaires (avis d'acceptation, accusé de réception, réclamation de frais et demande d'instructionsMT 400, MT 412, MT 422....) ;
- La catégorie 5 concerne le marché des tiers (livraisons de titres, instructions de règlements, conformations de transactions.... MT 540, MT 541, MT 542, MT 543....) ;
- La catégorie 7 regroupe les messages relatifs aux crédits documentaires et aux garanties bancaires internationales (émissions, amendements, avis de paiement/ d'acceptation/ de négociation (MT 700, MT 707, MT 740, MT 732....) ;
- La catégorie 9 regroupe tous les messages d'information.

Le réseau SWIFT est en général choisi pour son efficacité et pour sa fiabilité. Bien étendu, il n'est pas le seul moyen de communication interbancaire international, il existe aussi le télex, le fax, le courrier recommandé et l'Internet qu'on a mentionnés sous dessus. A l'exception du dernier cité, les autres moyens de communications sont devenus « vieux » et

complètement inadaptés aux nouvelles exigences de la clientèle bancaire (et des banques elles-mêmes) en matières de rapidité et de sécurisation des transactions.

c. Mécanisme de fonctionnement de système SWIFT :

Figure n°1 : le fonctionnement du système SWIFT.



Source : KEBBAB Kawthar et SALHI Sarah, financement du commerce extérieur, mémoire de fin d'étude, ESB, page43.

1.4.3 Les avantages et les inconvénients :¹

➤ Avantages :

- Peu coûteux ;
- Très rapide, fiable ;
- Facile d'utilisation : le système fonctionne 24 heures sur 24 heures et 365 jours par an.
- Virement de compte à compte ;
- Une très grande sécurité : grâce aux procédures de contrôle très sophistiquées ;

¹ LEBSAIRA Meriem, cours de financement de transactions internationales, 3^{ème} année, affaires internationales, HEC, kolea, 2015/2016

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

- Impossibilité de perte, de vol ou de falsification.

➤ Inconvénients :

- Le virement est fait à l'initiative de l'acheteur
- Le vendeur n'ayant aucune garantie quant à l'exécution.
- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas où le virement en devise.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

Section 2 : Les modes de paiement à l'international:

Un des éléments primordiaux d'une négociation commerciale concerne le prix de vente et le mode ou la technique de paiement proposé. Les modes de paiement et les procédures de recouvrement sont nombreux et parfois complexes, certains sont spécifiques au commerce international (crédit documentaire, remise documentaire...etc.).

Les choix du mode de paiement et du délai de paiement est l'un des éléments clés d'une opération d'importation, les choix de ce dernier sont très difficiles car l'exportateur doit concilier ses intérêts avec ceux, divergent, du contractant. En effet, l'acheteur étranger souhaite payer après livraison des marchandises dans son pays, tandis que l'exportateur désire être réglé à l'expédition avant même de se dessaisir de la marchandise.

Dans le cas contraire elles deviennent des moyens incertains et exposent l'exportateur à des grands risques.

2.1 Le transfert libre :

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou souvent à échéance généralement par virement Swift. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique n'apporte pas de sécurité pour le l'exportateur (sauf traite avalisée). La protection de l'exportateur peut être obtenue par la souscription d'un contrat d'assurance-crédit ou d'affacturage ou l'obtention d'un cautionnement bancaire ou d'une garantie à la première demande. Si cette technique ne parait pas assez sécurisante, l'exportateur opter soit pour le paiement d'avance soit par l'utilisation des techniques documentaires.

2.1.1 Définition :

Le transfert commercial libre ou l'encaissement simple représente la technique de paiement la plus simple parce qu'elle demeure la moins formaliste et la moins complexe.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

Elle repose sur un critère fondamental qui est la confiance existe entre l'exportateur et l'importateur.

En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement, il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (importateur). L'encaissement simple consiste en l'acte par lequel l'importateur donne l'ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du l'exportateur auprès d'une banque étrangère.¹

Le transfert libre est une technique de paiement utilisée entre les partenaires qui ont des relations bornées, pour des raisons de flexibilité et souplesse, économie le temps et de frais c'est –à- dire dans une durée très courte avec des frais réduits.

Ce dernier suppose un degré de confiance totale ou bien optimum entre l'importateur et l'exportateur. Il est généralement utilisé en cas d'importation de matières premières pour éviter la rupture de stock.

2.1.2 Traitement pratique d'un transfert libre :²

Le transfert libre sert un mode de paiement d'une opération d'importation de bien ou de services préalablement domiciliée.

Après avoir reçu les documents directement du vendeur (par courrier simple ou recommandé, par pli cartable via le commandant de bord du bateau d'embarquement...), et après avoir retiré et dédouané la marchandise, l'importateur ordonne à sa banque de transférer le montant de la facture au profit de son fournisseur par le biais d'un « ordre de virement ».

Avant d'exécuter n'importe quel ordre de paiement, le banquier prend le soin d'exiger de l'importateur :

¹ NAIT ATMEN Si Amar, op.cit, p.68

² Document interne de la BEA agence 104, service commerce extérieur.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

- ✓ Un ordre de virement en faveur du fournisseur (sur lequel doivent figurer tous les renseignements concernant ce dernier, notamment son numéro de compte et sa banque ;
- ✓ La facture définitive dûment domiciliée ;
- ✓ Une copie conforme du titre de transport ;
- ✓ Le document douanier (D3 copie déclarant).

Après la réception du document douanier (D3 exemplaire banque), l'agent proposé à l'opération procède à sa vérification et le compare avec la facture définitive notamment en ce qui concerne le montant et le numéro de domiciliation. Le client établit un ordre de virement libellé en devises, devant impérativement comporter le montant du règlement, le numéro de la facture, les coordonnées du fournisseur ainsi que la signature (et éventuellement le cachet humide) du donneur d'ordre.

- ✓ Etablir une liasse MT 100 transfert clientèle ;
- ✓ Etablir une formule 4 en quatre exemplaires.

2.1.3 Avantages et inconvénients :

➤ **Avantages :**

- Simplicité de la procédure ;
- Modération des couts ;
- Rapidité ;
- Souplesse.

➤ **Inconvénients :¹**

- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non paiement puisque l'importateur prend possession des biens avant de payer ;
- De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le risque de non-paiement.

¹ NAIT ATMEN Si Amar, op.cit., p.69

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

2.2 Remise documentaire :

2.2.1 Définition :

« C'est une procédure de recouvrement par laquelle une banque reçoit mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents »¹

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

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation des effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes ».²

La remise documentaire est définie comme étant un technique de paiement et une opération pour laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents, mais il est conseillée dans les cas suivants :

- Si l'exportateur et l'importateur entretiennent des relations de confiance ;
- Si la volonté de payer et la solvabilité de l'importateur ne font aucun doute ;
- Si la situation politique, économique et juridique est stable dans le pays de l'importateur ;
- Si le trafic international des paiements du l'importateur n'est pas entravé ou menacé par un contrôle stricte des changes ni par restrictions de quelques sortes.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), les techniques du commerce international, op.cit. P.145.

² LEGRAND (G) et MARTINI (H), Management des opérations de commerce international, DUNOD, 8^{ème} édition, Paris, 2007, p.99.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

2.2.2 Les formes de la remise documentaire :¹

L'opération de la remise documentaire est réalisable selon trois modes :

➤ **Remises des documents contre paiement (Document against payment D/P) :**

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat. Donc, l'importateur doit payer comptant pour entrer en possession des documents, la banque est alors chargée seulement de l'encaissement contre lequel elle remettra les documents, sa responsabilité se limite à l'exécution des recommandations de son correspondant. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque des documents et de la marchandise par l'importateur.

➤ **Remises des documents contre acceptation (Document against acceptance D/A):**

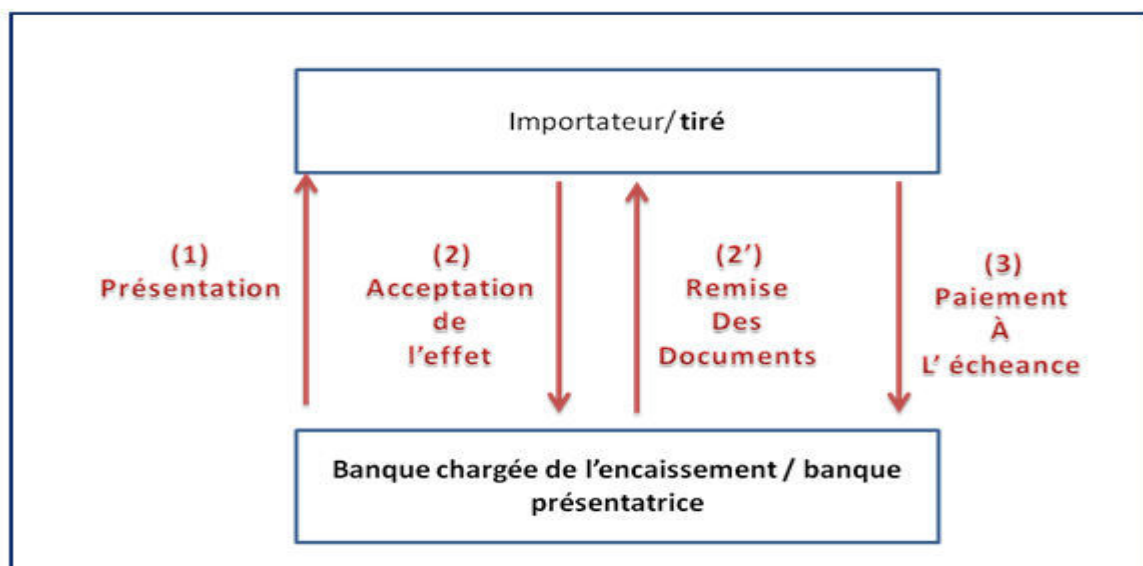
La banque chargée de l'encaissement (la banque présentatrice) ne délivre les documents que contre l'acceptation de la traite par importateur (qui échoit par exemple 180 jours après présentation (traite à tant de jours de vue) ou à une date déterminée (traite à terme)).

Dans ce cas, la traite est la seule garantie pour l'exportateur et la banque s'engage aucunement sa responsabilité.

¹ Document interne : rapport de stage, service commerce extérieur, p.38

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

Figure n°2 : Mécanisme de remises des documents contre acceptation D/A dans une circulation d'encaissement documentaire :¹



Source : LEBOITEUX David, Trade Finance : principes et fondamentaux, RB édition, 2014, p.55.

➤ **Remise des documents contre acceptation et aval :**

Dans ce mode, en plus de l'encaissement, la banque peut être sollicitée pour l'aval de la traite après son acceptation.

L'aval est une forme de garantie est c'est à ce moment que la banque engage sa responsabilité et assure le paiement de la traite à l'échéance.

Ainsi, la banque de l'exportateur peut escompter l'effet à son client.

2.2.3 Les intervenants de la remise documentaire :²

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties (parfois seulement trois) :

- Le donneur d'ordre : c'est l'exportateur (le vendeur) qui donne mandat à sa banque ;

¹ LEBOITEUX David, Trade Finance : principes et fondamentaux, RB édition, 2014, p.55.

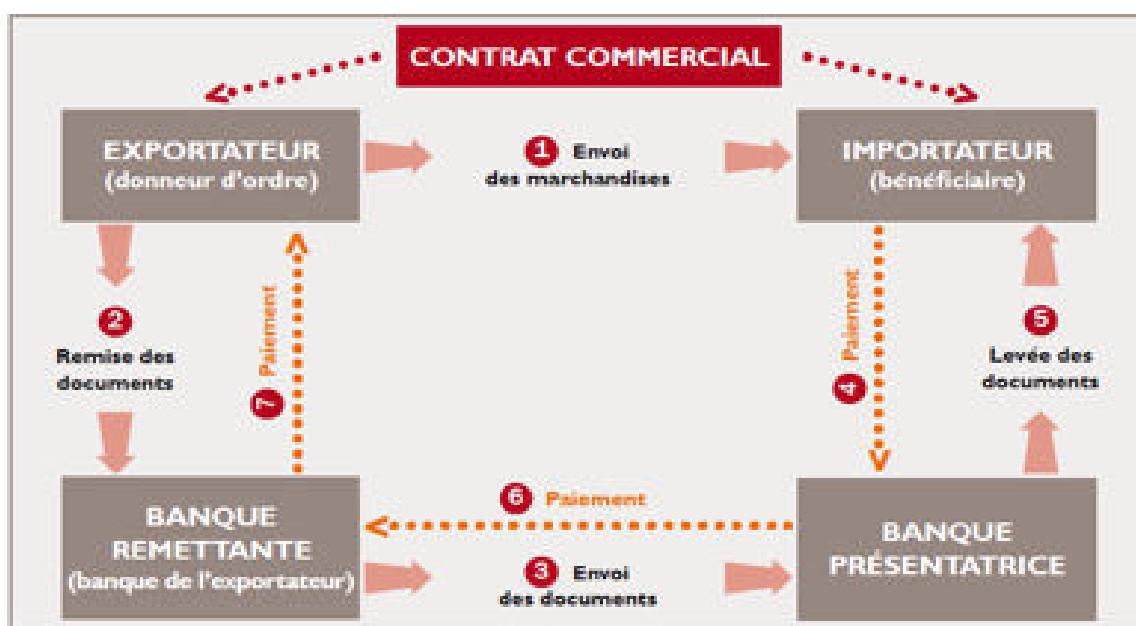
² LEGRAND (G) et MARTINI (H), Management des opérations de commerce international, op.cit. p.99.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

- La banque remettante : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
- La banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement ;
- Le tiré : c'est l'acheteur (l'importateur) auquel sont présentés les documents d'encaissement et qui paie un montant ou accepte une lettre de change.

2.2.4 Le mécanisme de remise documentaire :

Figure N° 3 : fonctionnement d'une opération de remise documentaire : ¹



Source : <http://www.bougepourtaplanete.fr/schema-remise-documentaire.html> le 01.05.2016 à 18h45.

¹ <http://www.bougepourtaplanete.fr/schema-remise-documentaire.html> le 01/05/2016 à 18h45.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

On distingue sept étapes dans cette procédure :¹

- étape 1 : le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée ;
- étape 2 : les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur ;
- étape 3 : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur ;
- étape 4 : après que la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, ce dernier fait le règlement soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites, en acceptant les documents ;
- étape 5 : l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise ;
- étape 6 : la banque présentatrice envoie les fonds reçus de son client à la banque remettante le paiement est transmis à la banque ;
- étape 7 : le paiement est transmis au vendeur, qui lui informe par « l'avis de sort ».

2.2.5 Les avantages et les inconvénients :

➤ Les avantages de la remise documentaire sont les suivants :

- Le coût est faible ;
- Moins onéreux qu'un crédit documentaire ;
- Sa procédure est moins souple que le crédit documentaire ;
- La simplicité de la procédure ;

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), techniques du commerce international, op.cit., p.147

➤ **Les inconvénients¹**

- Ne pas protéger l'exportateur contre le risque de change,
- Aucun engagement des banques intervenantes ;
- L'exportateur risque beaucoup plus dans cette opération ;
- Soumise au risque politique, conseillé de contracter une assurance-crédit.
- Une insuffisance de garantie, pour l'importateur, sur la qualité de la marchandise :
- Un risque de non paiement encouru l'exportateur pour cause de faillite et d'insolvabilité momentanée de l'importateur.
- Pour limiter ces risques, il est recommandé de rechercher l'aval de la banque de l'importateur et ou recourir aux assurances.
-

2.3 Le crédit documentaire :

2.3.1 Définition :

le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque s'engage de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation de service, contre remise, dans un délai fixé, de document conformes qui prouvent que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

C'est aussi un engagement par signature qui offre le maximum de sécurité à l'exportateur comme à l'importateur et qui crée un climat de confiance quant au dénouement de la transaction commerciale.

En effet, il permet au vendeur de céder la marchandise qu'après avoir été réglé, l'importateur et l'exportateur de ne les payé quand il en a pris possession.

¹ Document interne de BEA agence 104, service commerce extérieur.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

Section 3 : la domiciliation bancaire

Conformément au règlement de la banque d'Algérie N°07-01 du 09/01/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises a modifié et remplacé les règlements n°91/12 du 14/08/91, le règlement n°91-13, relatif à la domiciliation des exportations hors hydrocarbures.

Certains contrats d'importation et d'exportation ne sont pas soumis à l'obligation de domiciliation bancaire.

3.1 Définition :

« La domiciliation bancaire préalable peut être définie comme l'élection d'un domicile à un dossier d'importation ou d'exportation de marchandises ou des services, en vue de son ouverture, son suivi, son apurement, son archivage et le cas échéant, sa remise au service contentieux de/par la banque domiciliaire agréée ».¹

« La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale ».²

On conclue que La domiciliation est une opération préalable, elle consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'opération d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Donc, elle doit contenir les différents documents commerciaux.

Il existe deux types de domiciliation selon le délai de réalisation :

- La domiciliation d'importation à délai normal « DI » : dont l'importation se réalise dans un délai ne dépasse pas le six mois à partir de la date de domiciliation.
- La domiciliation d'importation à délai spécial « DIP » : dont la durée de réalisation dépasse le six mois et doit être autorisé par la BANQUE D'ALGERIE.

¹ KSOURI (Idir), op.cit, P.193

² L'article 30, règlement 07-01 de la Banque d'Algérie 03/02/2007.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

3.2 Conditions préalables à la domiciliation :¹

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

- ✓ L'opérateur n'est frappé d'aucune restriction en matière du commerce extérieur.
- ✓ L'opérateur en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise.
- ✓ L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce.
- ✓ Les engagements financiers au titre d'opérations d'importations sont couverts soit par des provisions constituées soit par des autorisations de crédits.
- ✓ Le produit en question n'est pas prohibé ou soumis à une réglementation spéciale ;
- ✓ Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie ;
- ✓ L'opérateur dispose d'un registre de commerce en cours de validité et d'un identifiant fiscale.

3.3 La domiciliation d'importation :

3.3.1 Définition :

Suivant le règlement n°91-21 abrogé par le règlement N°07-01 de la BANQUE D'ALGERIE :

La domiciliation bancaire consiste :

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

¹ Document interne de la BEA agence 104, service commerce extérieur.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

Toute importation, quel que soit le montant, est donc soumise à l'obligation de la domiciliation préalable auprès d'un intermédiaire agréé, à l'exception des opérations suivantes :¹

- ✓ Importation d'échantillons, dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie;
- ✓ Les importations soumises à taxation forfaitaire.
- ✓ Les importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie ;
- ✓ Les importations dites sans paiement réalisées par les agents diplomatiques, consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur rappel en Algérie ;
- ✓ Les importations sans paiement d'une valeur inférieure à 30.000 DA réalisées par le débit d'un compte devises ;
- ✓ Les importations sans paiement réalisées sous le régime douanier suspensif ;
- ✓ Les importations sans paiement réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel.

3.3.2 Procédure de domiciliation :

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture pro forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importateur et le Directeur de l'agence.

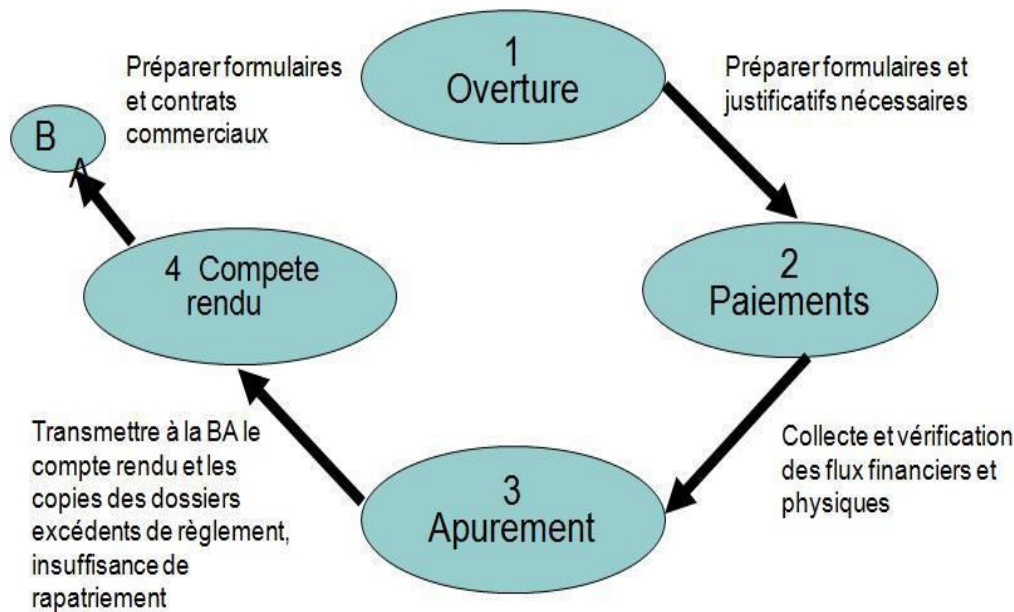
Et pour procéder dans une domiciliation d'importation au niveau de la banque, peut être effectué en trois phases :

- ✓ Phase d'ouverture ;
- ✓ Phase de gestion et suivi ;
- ✓ Phase de l'apurement ;
- ✓

¹ KSOURI Idir, op.cit. PP.192-193

- ✓ Et il y'a la 4^{ème} phase c'est le compte rendu en des dossiers excédents de règlements et insuffisance de rapatriement.

Figure n°4 : processus de domiciliation :



Source : document interne de la BEA, service commerce extérieur, p.25

Mais dans le cas général, la domiciliation a trois phases :

3.3.2.1 Ouverture du dossier :

Selon l'article 41 du règlement N°07-01 : L'intermédiaire agréé domiciliation doit ouvrir un dossier de domiciliation lui permettant d'assurer le suivi de l'opération d'importation.

Donc, L'ouverture d'un dossier de domiciliation ne peut s'effectuer qu'auprès d'un seul et unique guichet domiciliaire, cette ouverture est subordonnée au dépôt par l'importateur :

- a) D'une demande d'ouverture de domiciliation qui doit comporter le caché et la signature de l'importateur, la date de son établissement, le nom et la raison sociale de l'importateur et son numéro de compte auprès de la banque ainsi les conditions relatives aux marchandises.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

b) D'un support de la transaction qui peut être soit :

- ✓ Un contrat commercial.
- ✓ Une facture pro forma.
- ✓ Un bon ou lettre de commande.
- ✓ Un devis.

c) Une déclaration d'engagement.

d) Un engagement d'importation.

A la réception des documents susmentionnés, le préposé à la domiciliation vérifie leur conformité ainsi que la liste éventuelle des produits interdits d'importation, une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il enregistre l'opération sur un répertoire des dossiers d'importation (un répertoire-import trimestriel « un registre extra comptable » domiciliés), attribue un numéro de domiciliation et ouvre une fiche contrôle.

Et ce dernier contient les informations suivantes :

- ✓ La date de la domiciliation.
- ✓ Le montant en devise de la facture.
- ✓ Le nom de l'importateur.
- ✓ La domiciliation de la banque à compléter après apurement.

➤ Attribution d'un numéro de domiciliation :¹

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

Le numéro de domiciliation est codifié par la note n°53 du 27 novembre 2000 de la Banque d'Algérie, il comporte 21 caractères (de dix huit chiffres et trois lettres).

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases :

¹ KEBBAB Kawthar et SALHI Sarah, Le financement du commerce extérieur par crédit documentaire, mémoire de fin d'étude, ENSSEA (Ex : INPS), 24^{ème} promotion, 2011/2012, PP. 18-19

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

Tableau n°3 : le numéro de domiciliation des importations.

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

Source : document interne de la Banque extérieur d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'import.¹

La case A : deux chiffres qui correspondent au lieu d'implantation de la banque déterminé par le code de wilaya.

La case B : deux chiffres qui représente au code agrément de banque.

La case C : deux chiffres représentent le numéro du guichet agréé. Cette case doit contenir l'un des numéros suivants :

10 : terme de vente DI, importation des biens.

12 : importations faisant partie d'un marché de travaux.

13 : importations liées à un contrat d'étude.

14 : importations liées à un contrat de fourniture.

15 : importations liées à un contrat clés en main.

16 : importations liées à un contrat de brevet d'exploitation.

La case D : quatre chiffres correspondent l'année.

La case E : un chiffre qui correspond au trimestre.

La case F : deux chiffres qui indiquent la nature de contrat.

La case G : cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts dans le même trimestre.

La case H : trois lettres correspondent au code de la monnaie.

¹Document interne de la Banque extérieur d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'import.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

➤ **Prélèvement de la commission de domiciliation :**

Dès la saisie informatique de l'opération, le système débite automatiquement le compte du client montant de la commission de domiciliation qui est fixée, selon les conditions bancaires pour les opérations d'importation, à 1500 dinars en plus des 17% de TVA à collecter pour l'administration fiscale avec date de valeur le jour même de la domiciliation.

➤ **L'attribution d'une fiche de contrôle :**

D'après l'étape précédente, le banquier procède à l'ouverture d'un dossier sur « une fiche de contrôle ». Cette fiche a pour objet de suivi et gestion du dossier domicilié jusqu'au terme de la transaction et du règlement financier.

Cette fiche de contrôle contient les éléments suivants :

- ✓ Nom du guichet domiciliataire, le numéro d'agrément ;
- ✓ Noms et adresses de l'importateur et l'exportateur ;
- ✓ Numéro de domiciliation et date d'ouverture du dossier ;
- ✓ Numéro et la date de la facture pro forma ;
- ✓ Nature de la marchandise et son pays d'origine ;
- ✓ Quantité, prix unitaire, montant total ;
- ✓ Mode de paiement et de transport ;
- ✓ Le montant en devises et contre valeur en dinars.

➤ **Déclaration mensuelles des ouvertures à la Banque d'Algérie :**

Dans les deux semaines qui suivent le mois de référence, les banques sont tenues de transmettre à la BA :

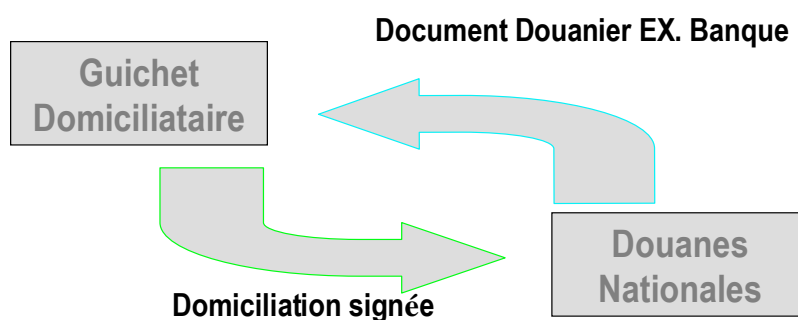
- ✓ Les déclarations mensuelles d'ouverture des dossiers de domiciliation ;
- ✓ Un fichier informatique au format Tableur (XLS) sur support CD.

➤ **Concrétisation de la transaction :**¹

Lorsque l'importateur reçoit la facture définitive, aura donc besoin de sa banque pour recevoir « l'autorisation de dédouaner », c'est le cachet officiel avec la signature sur la facture définitive qui donne naissance au premier document qui sera le document commercial de la fiche de contrôle.

Le deuxième document c'est le document douanier qui sera lancé près le dédouanement après l'entrer de la marchandise sur le territoire national.

Figure n° 5: l'émission du document douanier « D10 » :



A.RAFIK

Source : document interne de la BEA agence104.

Troisième document c'est la Formule 4 : la banque exécute un ordre de la transférer à son client. Elle a établi cette formule qui aide dans le règlement financier.

3.3.2.2 Gestion et suivi du dossier de domiciliation :

Cette phase s'étale entre la date d'ouverture du dossier et celle de son apurement. Durant cette période, le banquier doit suivre de près les dossiers pour les compléter afin de pouvoir

¹ Documents interne de la BEA agence 104, service commerce extérieur.

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

les apurer. Ainsi, il doit contrôler et s'assurer du règlement financier de l'opération d'importation.

➤ **Le contrôle du dossier :**

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

- Une vérification au sixième mois ;
- Inventaire au huitième mois ;
- Etablissement d'un bilan au neuvième mois ;
- Décision de la banque au dixième mois (apurement).

➤ **Le règlement financier :**

Les banques domiciliataires ne peuvent procéder au transfert du paiement qu'après réception de l'ensemble des documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire national ainsi que les factures y relatives. Toutes fois, des acomptes peuvent être versés dans la limite de 15% du montant global du contrat, sous réserve de l'établissement d'une caution de restitution par la banque de l'exportateur en faveur de la banque du client.

On distingue trois modes du règlement :

- ✓ Le crédit documentaire (crédoc) ;
- ✓ L'encaissement documentaire (remise documentaire) ;
- ✓ Le transfert libre (prestation de service).

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

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

3.3.2.3 l'apurement du dossier :¹

Elle consiste pour l'agence domiciliataire à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération suivant la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu'à la réalisation physique et financière.

Il s'effectue en deux étapes distinctes : l'inventaire et l'établissement du bilan.

➤ L'inventaire :

Le siège domiciliataire procède à l'apurement sur la base des documents suivants :

- ✓ La facture définitive dûment domiciliée ;
- ✓ Le document douanier exemplaire banque (D10) ;
- ✓ La formule de règlement « F4 » annotée.

Les déclarations d'apurement des opérations d'importations s'effectuent mensuellement.

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

- **Dossier complet :**

Le guichet domiciliataire procédera immédiatement à l'établissement du bilan et donnera sa décision finale concernant sa classification au niveau de l'agence.

- **Dossier incomplet :**

Dans cette situation, si la facture incombe au banquier, le proposé à l'opération procède aux diligences nécessaires pour compléter et retrouver la pièce faisant défaut, si la faute revient de l'importateur, la banque doit être rappelé le client par courrier recommandé, afin qu'il régularise son dossier.

➤ L'établissement du bilan :

Cette étape consiste en la vérification de la conformité de la valeur réellement importée avec la valeur domiciliée et dédouanée.

¹ KEBBAB Kawthar et SALHI Sarah. Op.cit. P.20

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

La décision du banquier sera:

- **Dossier apuré :** cette décision est prise lorsque la valeur nette transférée, matérialisée par la formule 4, est égale la valeur dédouanée, matérialisée par le D10. Dans ce cas, un compte rendu du contrôle des dossiers d'importation DI est transmis à la Banque d'Algérie.

- **Dossier en insuffisance de règlement :** ces dossiers se présenteront comme suit :

Valeur Dédouanée supérieur à la Valeur Nette Transférée. Dans ce cas, nous sommes en face d'une insuffisance de règlement, ce qui veut dire que l'agence n'aurait pas reçu le document douanier, soit que ce dernier est supérieur aux autres documents.

- **Dossier en excédent de règlement :** ce sont les dossiers dont le Document Financier est Supérieur au Document Douanier et à la facture.

3.4 La domiciliation d'exportation :

La domiciliation bancaire d'une exportation consiste pour la banque intermédiaire agréée, à faire immatriculer auprès de ses guichets un contrat ou une facture définitive d'exportation de biens ou de services et à ce titre, elle s'engage à effectuer les formalités prévues par la réglementation en vigueur.

3.4.1 Ouverture d'un dossier de domiciliation :

Selon l'article 61 du règlement N°07-01, le contrat d'exportation peut être établi au comptant ou à crédit.

Donc on peut le distinguer en deux :

- Lorsque l'exportation a lieu au comptant, l'exportateur doit rapatrier la recette provenant de l'exportateur dans un délai n'excédant pas cent vingt (120) jours, à compter

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

de la date d'expédition pour les biens ou de la date de réalisation pour les services c'est-à-dire l'exportation à court terme.

- Lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédant cent vingt (120) jours, l'exportateur ne peut avoir lieu qu'après l'autorisation des services compétents de la Banque d'Algérie.

➤ **Attribution d'un numéro de domiciliation :**

Le numéro de domiciliation à l'export est le même à l'import sauf en ce qui concerne la case « F » qui sera dotée CT représentant la première catégorie d'exportation (court terme) ou MT représentant la seconde (Moyen Terme).

Tableau n° 4 : la griffe de domiciliation d'une opération d'exportation :

A	B	C	D	E	F	G	H
XX	XX	XX	XXXX	X	00	XXXXX	00

Source : document interne de la BEA agence 104.

Pour ce qui est du traitement des dossiers de domiciliation à l'exportation, la banque domiciliaire suit les mêmes étapes que pour la domiciliation des importations. En effet, après l'ouverture du dossier, le proposé à l'opération doit assurer la gestion et l'apurement du dossier.

Le client exportateur est tenu de respecter des fonds.

3.4.2 Gestion de dossier :¹

La gestion d'un dossier doit aboutir à son apurement c'est-à-dire la réunion des documents suivants :

- La facture définitive ;
- La déclaration douanière (copie banque) ;
- La formule de règlement ou justification de rapatriement.

¹ BELMOURI Zine Eddine, les opérations de commerce extérieur, rapport de stage, ESB ,5^{ème} promotion, du 11.07.2002 au 01.08.2002, p.14

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

3.4.3 Apurement du dossier de domiciliation :¹

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier « D3 » exemplaire banque, les exemplaire des formules 104 (cession devises).

On distingue trois cas d'apurement possibles :

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

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

- ✓ 28/02 de l'année « n » : les dossiers ouverts durant le 3^{ème} trimestre de l'année « n-1 » ;
- ✓ 03/05 de l'année « n » : les dossiers ouverts durant le 4^{ème} trimestre de l'année « n-1 » ;
- ✓ 31/08 de l'année « n » : les dossiers ouverts durant le 1^{er} trimestre de l'année « n » ;
- ✓ 30/11 de l'année « n » : les dossiers ouverts durant le 2^{ème} trimestre de l'année « n »

Les dossiers de domiciliation sont archivés et conservés pour une période de cinq(5) ans.

¹ BOUCHATAL Sabiha, op.cit.P.24

Chapitre 02 : Les instruments et les modes de paiement à l'international

Conclusion :

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

Face aux problèmes de paiement et de recouvrement des créances, problème aigu où se conjuguent les risques politiques des Etats et les risques commerciaux des importateurs.

Le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre à l'importation, nécessitent un soin particulier car leur maniement est complexe et met en jeu des acteurs situés dans des pays où les valeurs et les pratiques sont différentes.

Ce chapitre nous aura permis de comprendre un tant soi peu les éléments-support de la gestion des modes de paiements et les instruments de règlement à l'international.

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

Chapitre 04:
La pratique du credit
docummentaire dans
une operation
d'importation au sein

1 - 1 - DTA

Chapitre 03 : Le fonctionnement du crédit documentaire

Introduction :

Toutes opérations d'importation ou d'exportation présente la problématique des positions opposées de l'importateur et de l'exportateur, l'un souhaite recevoir la marchandise dans les qualités, quantités et délais contractuels et de ne payer qu'après la livraison, quand à l'autre souhaite être payé avant d'envoyer la marchandise. Cette situation se trouve encore accentuée dans le commerce international avec des législations et réglementations différentes et des parties qui ne se connaissent pas.

Pour régler cette situation de contradiction dans les intérêts de chaque partie, l'importateur et l'exportateur ont besoin de négocier pour obtenir d'un accord équilibré.

Cette négociation permet de fixer les instruments de paiement et les techniques de paiement. Mais un mauvais choix des ces instruments ou biens l'une des techniques peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves et d'autres risques pour l'entreprise. Donc, exportateur se doit connaître les différents outils dont il dispose afin de s'adapter son choix.

Enfin, pour le cas d'Algérie, les contractants doivent maîtriser les notions de la domiciliation bancaire dans toutes les opérations d'importations ou d'exportation, cette notion permet de faire garantie le paiement et prémunir le contrat par les différents risques.

Ce deuxième chapitre sera structuré comme suite :

- Section 1 : les instruments de paiement
- Section 2 : les modes de paiement
- Section 3 : La domiciliation bancaire.

Section 1 : Définition et formes de crédit documentaire

L'origine du crédit documentaire remonte à la fin du XIX^e siècle, lorsque les banques ont mis en œuvre une technique pour suivre le fort accroissement des opérations de commerce international. L'objectif était d'accompagner le développement et de sécuriser le volet financier de l'opération, en raison de l'éloignement des opérateurs.

Aujourd'hui, le crédit documentaire est utilisé dans le monde entier par l'ensemble des opérateurs de commerce international, la sécurité qu'engendre ce dernier explique très largement le succès que rencontre cette technique de paiement

1.1 Définition du crédit documentaire :

*« Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque (banque émettrice/issuing bank) s'engage irrévocablement, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre/applicant), à régler un tiers exportateur (bénéficiaire/beneficiary), dans un délai déterminé, un certain montant, contre la remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiants de la valeur et de l'expédition de marchandise ou prestations de services ».*¹

*« le crédit documentaire est l'engagement d'une banque à payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée ».*²

Le crédit documentaire est défini comme étant un mode de règlement par lequel l'importateur (le donneur d'ordre) donne ordre à sa banque de régler à vue ou à échéance une facture d'importation au vu des documents vérifiés et reconnus conformes par les deux parties (banque/client).

¹MARTINI Hubert, DEPREE Dominique et KLEIN-CORNED Joanne : crédits documentaire, lettre de crédit stand-by, cautions et garanties, RB édition, 2^{ème} édition, 2010, p.34

² GARSUAULT Philippe et PRIAMI Stephane, Opérations bancaires à l'international, RB, 2^{ème} édition, paris, 2015, p.18

Chapitre 03 : Le fonctionnement du crédit documentaire

1.2 cadre juridique :¹

Les droits, obligations et les responsabilités des parties en la matière sont codifiés dans les Règles Usance Uniformes (RUU) relatives aux crédits documentaires de la Chambre de Commerce Internationale (CCI).

Elles ont été pour la première fois en 1933 et sont périodiquement révisées. La dernière révision date de 1993 sous le numéro de publication 500 (RUU 500).

L'adhésion générale à ces RUU contribue à favoriser une pratique universelle du crédit documentaire.

1.3 Les intervenants du crédit documentaire :²

Il ya quatre intervenants dans le crédit documentaire, selon le montage du crédit documentaire :

L'importateur (donneur d'ordre), l'exportateur (bénéficiaire), la banque de l'importateur (banque émettrice), la banque correspondante de la banque émettrice (banque notificatrice et/ou confirmatrice).

- **Le donneur d'ordre :** c'est l'importateur (acheteur), il donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale c'est une obligation essentielle du contrat commercial, mais pas une condition suspensive.

Si l'importateur ne parvient pas à obtenir l'ouverture du crédit, le bénéficiaire peut soit exiger un paiement d'avance, soit prendre le risque de livrer la marchandise ou d'effectuer la prestation de service, sans bénéficier de sécurité de paiement, soit enfin demander la résolution du contrat ainsi que d'éventuels dommages et intérêts si cette possibilité avait été prévue dans le contrat commercial.

¹ <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Credit-remise-documentaire.htm> le 27/04/2016 à 09h30.

² MARTINI Hubert, DEPREZ Dominique et KLEIN-CORNED Joanne, op.cit. pp.36-37-38-39.

Le donneur d'ordre s'engage à :

- Fournir les suretés exigées par la banque émettrice,
 - Payer les frais et commissions afférents au crédit documentaire,
 - Autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit,
 - Lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice.
- **La banque émettrice** : c'est la banque de l'importateur (située en général dans le même pays) ; sollicitée par son client, elle procède à l'ouverture du crédit documentaire.

La demande d'ouverture est rédigée sur papier à en-tête de l'entreprise, le plus souvent sur un formulaire proposé par la banque, ou encore par l'intermédiaire d'une plate forme internet dédiée aux demandes d'ouverture dématérialisées. Elle précise les caractéristiques de l'opération et reprend des conditions du contrat commercial. La banque analyse le risque en fonction de ces informations.

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

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

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

La banque émettrice s'engage :

- A avoir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais ;
- A maintenir son engagement jusqu'à la fin de la validité du crédit ;

Chapitre 03 : Le fonctionnement du crédit documentaire

- A respecter les instructions de donneur d'ordre à partir de moment où elle les accepte dans le demande d'ouverture de crédit documentaire ;
- A vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit ;
- A payer les documents présentés conformes à ses caisses ou aux caisses de la banque désignée pour réaliser le crédit.

La banque émettrice n'a pas tenue :

- De proroger la validité du crédit,
 - D'augmenter le montant de crédit ou de la ligne de crédit,
 - D'accepter des amendements (surtout lorsqu'ils modifient son niveau de risque),
 - De transmettre le crédit à une banque choisie par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire.
- **La banque notificatrice** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur (bénéficiaire). Elle avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire sans prendre l'engagement de paiement.

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

Son rôle se limite à notifier le crédit sans engagement de sa part au bénéficiaire après avoir authentifié et vérifié le message Swift d'instruction.

Bien que la banque notificatrice agisse sur mandat reçu de la banque émettrice,

Cette dernière n'est pas responsable de ses manquements et entre autre, de son défaut de devoir de conseil vis à vis de bénéficiaire :

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

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

Pour l'exportateur, il est préférable que la banque notificatrice soit autorisée à réaliser le crédit.

Dans le cas contraire, on dit que le crédit est réalisable aux caisses de la banque émettrice. Ceci est très pénalisant car l'examen des documents par la banque émettrice dans le pays de l'acheteur permettra au bénéficiaire sera payé à vue ou à usance selon les conditions du crédit.

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

La confirmation n'est pas obligatoire car elle met la banque confirmante en risque sur la banque émettrice. Elle supporte un risque de contrepartie, un risque-pays dans certains cas, et un risque technique en reconnaissant conformes des documents que la banque émettrice pourrait juger irréguliers.

1.4 Les différents types du crédit documentaire :¹

Selon le degré de sécurité pour l'exportateur et de cout plus élevé pour l'importateur, le crédit documentaire se distinguent et se classent en 3 catégories:

- **Le crédit révocable** : il ne comporte pas l'engagement de la banque émettrice au profit du vendeur. Elle peut donc révoquer le crédit documentaire et ce dernier n'offre pas une véritable garantie au bénéficiaire c'est-à-dire, il peut être amendé ou annulé à tout moment, par la banque émettrice et/ ou par le donneur d'ordre, sans avis préalable au bénéficiaire.

¹ HUGUES Kenfack, Droit du commerce international, Dalloz, paris, 2012, P.150.

- **Le crédit irrévocable** : il comporte un engagement direct de la banque au profit du vendeur en cas d'exécution de ses obligations c'est-à-dire il assure à l'exportateur un engagement de paiement d'une seule banque, et ce crédoc ne peut être annulé ou modifié par la banque émettrice sans l'accord conjoint des deux parties (l'importateur et l'exportateur).

- **Crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

Lorsque banque située dans le pays du vendeur (banque intermédiaire) s'engage au côté de la banque émettrice, le crédit est qualifié de « confirmé » c'est-à-dire il assure à l'exportateur deux engagements de paiement ; celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice. Ce crédoc aussi ne peut être annulé ou modifié sans l'accord des deux parties et ce type de crédoc a le coût le plus élevé et le plus sécurisé.

Figure n° 6: type du crédit documentaire par niveau de sécurité :¹

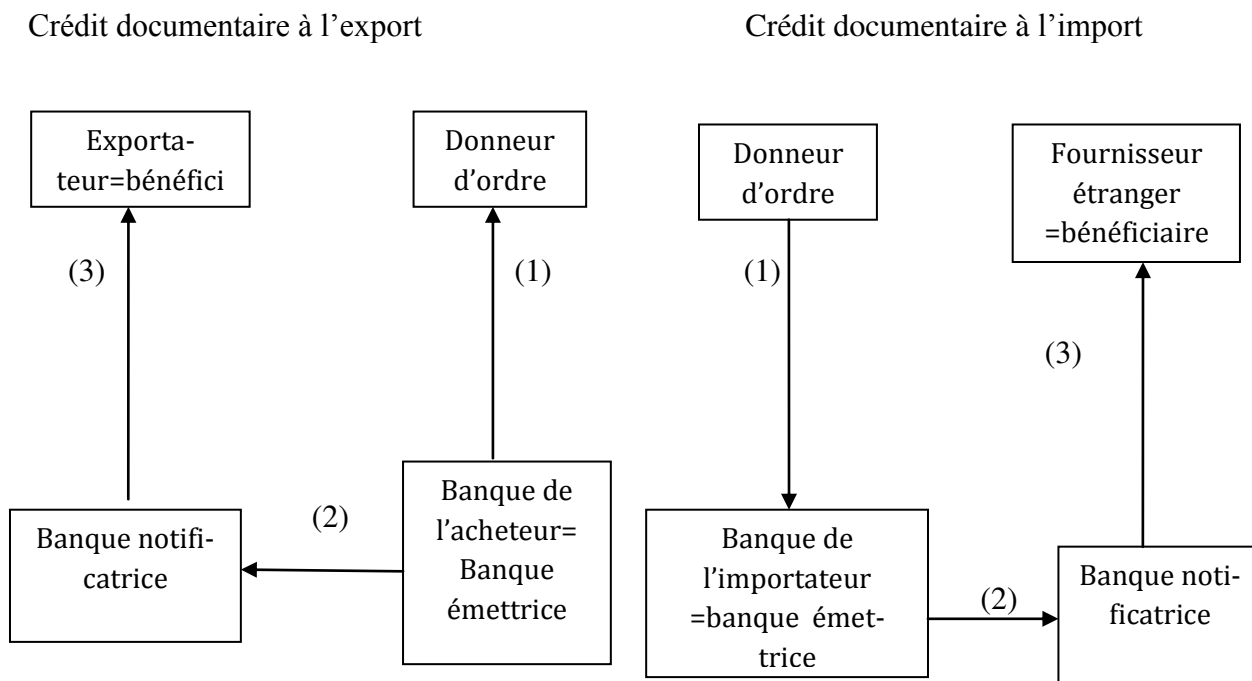


Source : Ghislain LEGRAND et Hubert MARTINI, op.cit.P.137.

¹ LEGRAND Ghislain et MARTINI Hubert, op.cit.P.137

1.5 Le mécanisme d'ouverture du crédit documentaire (import/export) :¹

Figure n°7 : le déroulement d'ouverture du crédit documentaire import/export :



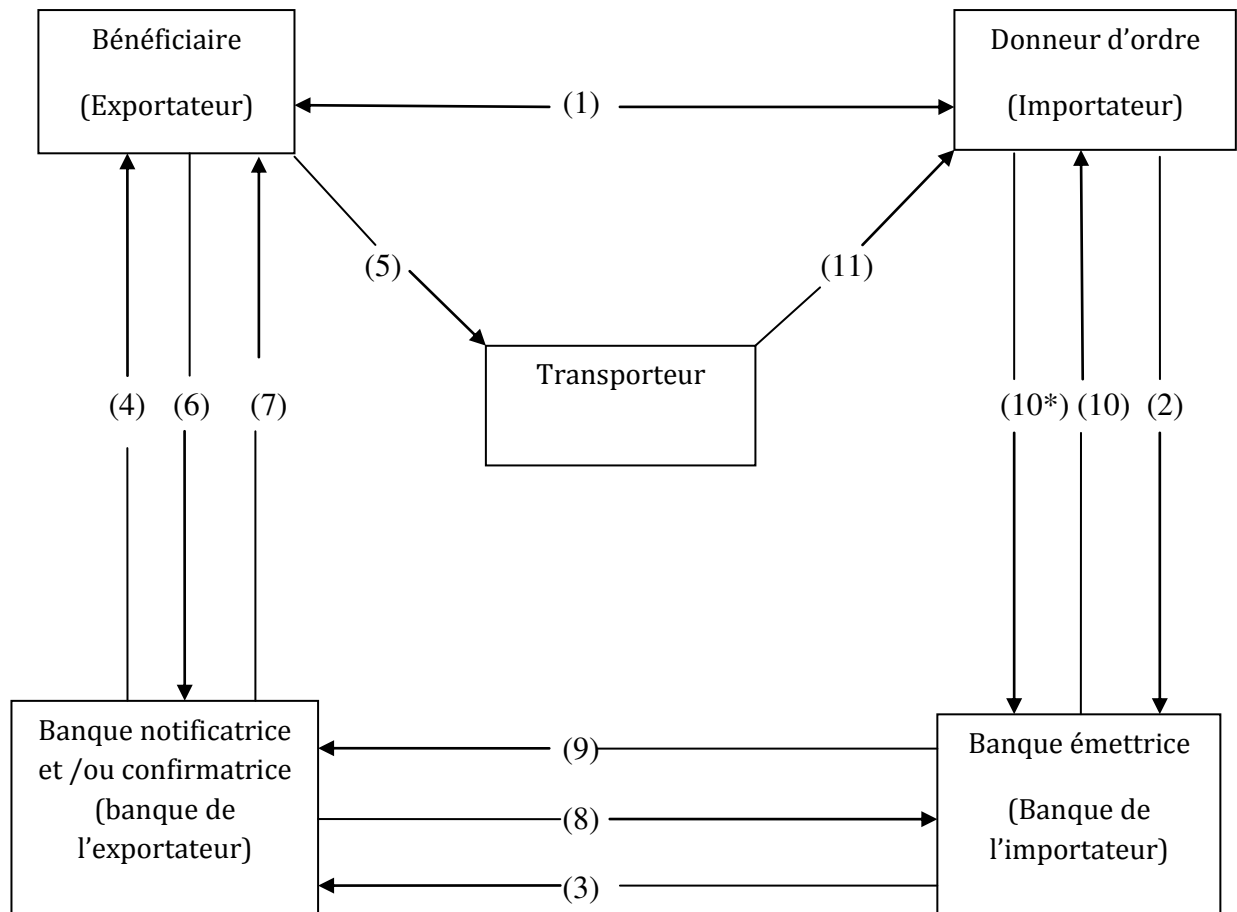
(1) Demande d'ouverture de crédit documentaire.

(2) Emission du MT 700 (ouverture de CD).

(3) Notification du CD par la banque notificatrice.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), le commerce international (programme en 80 fichiers),RB, 3^{ème} édition, paris, 2013, p.150

Figure n° 8 : Schéma représentatif le déroulement d'une opération de crédit documentaire :



Source : BOUCHATAL Sabiha, op.cit. P.39.

Explication de schéma :

- (1) L'importateur et l'exportateur concluent le contrat commercial.
- (2) L'importateur sollicite l'ouverture du crédit documentaire auprès de sa banque.
- (3) La banque émettrice ouvre le crédit documentaire et ordonne à son correspondant de le notifier et éventuellement le confirmer.
- (4) La banque notificatrice informe le vendeur de l'ouverture du crédit en sa faveur.
- (5) L'exportateur expédie la marchandise.
- (6) L'exportateur remet les documents à la banque désignée.

- (7) La banque désignée (généralement la banque notificatrice) vérifie la conformité des documents et règle l'exportateur.
- (8) La banque désignée transmet les documents à la banque émettrice.
- (9) La banque émettrice règle banque désignée (notificatrice dans ce cas).
- (10) La banque émettrice remet les documents à l'acheteur.
- (10*) L'acheteur procède au règlement suivant les modalités convenues.
- (11) L'acheteur prend livraison des marchandises grâce aux documents de transport.

Section 2 : les modes de réalisation du crédit documentaire

2.1 Les modes de réalisation du crédit documentaire :¹

On distingue quatre types ou bien modes de réalisation du crédit documentaire :

2.1.1 Crédit documentaire réalisable par paiement à vue :

Le bénéficiaire obtient le paiement sur remise et après contrôle des documents stipulés dans la lettre d'ouverture.

L'opération se fait sur la base du donnant-donnant « vous me remettez les documents conformes, je vous paie » c'est à dire un paiement cash contre les documents conformes par la banque désignée dans le crédit documentaire.

2.1.2 Crédit documentaire réalisable par acceptation de la traite :

Dans le cas où le vendeur est disposé à consentir à son client étranger un délai de paiement, mais désire à la fois se couvrir contre les risques qui en résultent et matérialiser sa créance sous la forme d'un effet mobilisable (traite, lettre de change...), il peut demander l'émission à son profit, chez une banque de son pays, d'un crédit documentaire réalisable par acceptation.

2.1.3 Crédit documentaire réalisable par paiement différé :

Avec ce type de crédit, le donneur d'ordre se trouve dans une situation très confortable puisque qu'il disposera de la marchandise et des documents, mais ne paiera qu'à une certaine échéance fixé c'est à dire une durée précisée, ou convenue d'avance entre lui et le bénéficiaire (paiement exigible le xx/xx/xx) ou calculée à partir de la date d'expédition (crédit réalisable à X jours de la date d'expédition). Autrement dit, sur présentation des documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice ou notificatrice) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance. Les paiements différés sont possibles tant pour les crédits conformes que non conformes.

¹ Document interne, service de commerce extérieur.

A noter que les crédits documentaires à terme (par acceptation et par paiement différé) sont des financements accordés à l'acheteur, ce dernier pouvant revendre la marchandise avant l'échéance, et avec, le produit, payer le montant du crédit documentaire.

2.1.4 Le crédit documentaire réalisable par négociation :¹

Dans ce cas d'espèce, les traites créées par le bénéficiaire, sont négociées par la banque désignée dès la remise des documents d'expédition spécifiés dans le crédit. Cette technique permet à l'exportateur d'être payé directement. Il est important de noter que la banque désignée n'a pas l'obligation de négocier les traites. Les opérations se déroulent le plus souvent selon le processus suivant :

- L'exportateur reçoit du correspondant de la banque émettrice une lettre de notification du crédit documentaire prévoyant les conditions de réalisation de ce crédit (Acceptation ou négociation de tirages) ;
- Lorsque l'expédition des marchandises a été faite et que l'exportateur a réuni tous les documents nécessaires à la réalisation du crédit, il doit les présenter sans retard et dans le délai de validité du crédit, à la banque notificatrice accompagnés d'une traite payable à X jours de vue (ou de date d'expédition).

En cas de confirmation, cette traite est tirée sur le correspondant qui notifie l'ouverture du crédit ;

- Après l'examen de la conformité des documents, les correspondants acceptent la traite et la négocient lorsque le crédit ouvert est réalisable par négociation.

En résumé, il va de soi que le premier cas, celui du paiement immédiat pur et simple, est le plus avantageux pour le bénéficiaire, notamment en termes de sécurité de paiement. Le paiement par négociation présente le même avantage du point de vue de la sécurité mais comporte le risque de versement d'une somme moindre. En effet, les charges de l'escompte, dont l'intérêt jusqu'à l'échéance, sont en principe supportées par le bénéficiaire. Il peut cependant être prévu dans le contrat de base une attribution différente du poids de ses charges. Le paiement par acceptation correspond également à un risque minimum pour le bénéficiaire, puisque

¹ Document interne de BEA, service commerce extérieur.

Chapitre 03 : Le fonctionnement du crédit documentaire

l'engagement du banquier de payer est traduit dans une lettre de change dont le régime juridique est généralement sévère pour le débiteur. Le bénéficiaire sera néanmoins attentif au fait qu'il ne dispose pas immédiatement du montant du prix, ce qui pèse sur sa trésorerie, et que l'effet reste soumis aux aléas de la situation politique et économique du pays du tiré. Des quatre formes de paiement, le paiement différé est le plus risqué, surtout lorsqu'il n'est pas accompagné d'une lettre de change qui matérialise l'engagement du banquier.¹

2.2 Les crédits documentaires spéciaux :

On distingue : le crédit transférable, la red clause, la lettre de crédit stand-by, crédit revolving.

➤ **Le crédit revolving (renouvelable):**² est un crédit dont le montant est renouvelé ou établi sans qu'il soit nécessaire de l'amender expressément :

- Il peut être irrévocable ou irrévocable et confirmé ;
- Il peut être renouvelable quant à sa durée cumulative c'est-à-dire que le montants restants des tranches non utilisées peuvent être ajoutés aux tranches subséquentes, ou non cumulative, ou quant à sa valeur.

Et ce crédit est généralement choisi lorsque l'acheteur effectue plusieurs commandes partielles, de la même marchandise dans un laps de temps déterminé.

Il est utilisé en Algérie mais par l'autorisation de la banque centrale. Sans autorisation, ce mode est interdit.

➤ **Le crédit avec « red clause » :**

À l'origine, la clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit. C'est un crédit dans lequel se trouve incorporée une clause spéciale, autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer des avances au bénéficiaire avant présentation des documents.

Cette clause est insérée à la demande expresse du donneur d'ordre et son libellé est fonction de ses instructions et des exigences de la banque émettrice.³

¹ <http://www.eur-export.com/français/apptbeo/finance/risqnp/modreal.htm> le 11/05/2015 à 07h42

² GARSUAULT Philippe et PRIAMI, Les opérations bancaires à l'international, 23p

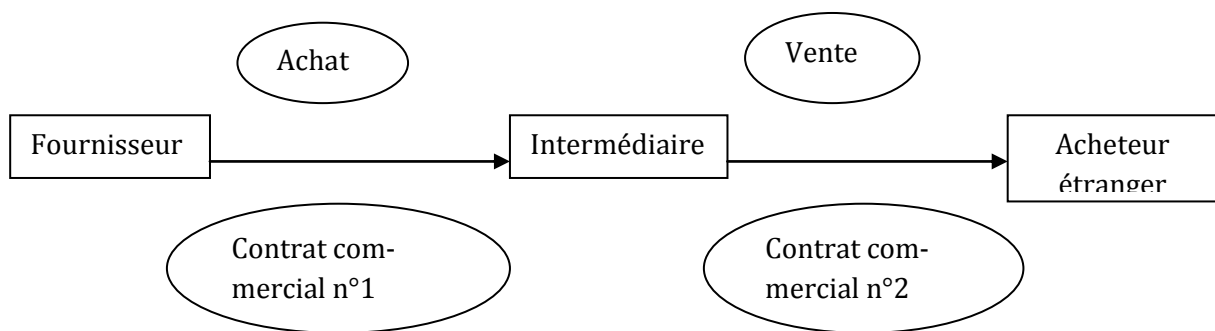
³ Ibid, 23p

On peut définir le crédit documentaire avec red clause/ green clause comme un crédit documentaire classique dans lequel une clause supplémentaire (inscrit en rouge), par laquelle la banque émettrice du crédit, sur instruction du donneur d'ordre, invite ou demande à la banque chargée de réaliser le crédit, d'accorder des avances au bénéficiaire avant que celui-ci ne présente les documents requis par le crédit. Dans le pratique on distingue deux types d'avance :¹

- Les avances sans garanties (red clause) : dans ce cas, la banque est chargée de réaliser le crédit, est autorisée à accorder les avances au bénéficiaire sans exiger de lui une gage quelconque ; aussi, en vertu du crédit documentaire qu'il vient de recevoir, à première demande, le bénéficiaire peut disposer du montant autorisé.
- Les avance prise de garanties (clause verte/green clause) : les avances sont subordonnées à la fourniture par le bénéficiaire de documents provisoires constatant l'existence de la marchandise tel que les récépissés d'entrepôt provisoire jusqu'à l'expédition.

➤ Le crédit documentaire transférable :

Figure n°9 : le déroulement du crédit transférable.



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), techniques de commerce international, op.cit. P.155

« Un crédit transférable est un crédit qui permet au premier bénéficiaire de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires. Il est normalement employé lorsque le premier bénéficiaire

¹ Document interne, le service extérieur.

Chapitre 03 : Le fonctionnement du crédit documentaire

ne fournit pas la marchandise lui-même et doit donc transférer une partie ou la totalité de ses droits et obligations au (x) fournisseur(s) réel(s) en tant que second(s) bénéficiaire(s). »¹

« un crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (Premier Bénéficiaire) peut demander à la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter, ou à négocier (la Banque « transférable ») ou, dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de Banque « transférante », qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (Second(s) Bénéficiaire(s)) ».²

On conclut que ce crédit contient une clause autorisant la banque réalisatrice à transférer, sur demande de l'exportateur (premier bénéficiaire), une partie ou la totalité du montant du crédit à une ou plusieurs personnes (seconds bénéficiaires).

Ce dernier est généralement utilisé lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas la marchandise lui-même.

L'article 48 des RUU qui traite des points primordiaux, notamment :

- Un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de « transférable » par la banque émettrice. Des termes tels que « divisible », « fractionnable », « assignable » ou transmissible » ne rendent pas le crédit transférable. Si de tels termes sont employés, il n'en sera pas tenu compte, sur l'instruction de donneur d'ordre
- Si un crédit est transféré à plusieurs seconds bénéficiaires, le refus d'un amendement par un ou plusieurs desdits Seconds Bénéficiaires n'entraîne pas la nullité de l'acceptation du ou des autres Seconds Bénéficiaires.
- Un crédit transférable ne peut être transféré qu'une seule fois.
 - Un crédit ne peut être transféré que suivant les termes et conditions spécifiés dans le crédit d'origine sauf en ce que concerne : Le transfert doit être effectué conformément aux conditions du crédit d'origine, sauf sur les points suivants :
 - ✓ Le nom et adresse du premier bénéficiaire peuvent être substitués à ceux du donneur d'ordre du crédit ;
 - ✓ Le montant du crédit et tout prix unitaire peuvent être réduits, ce qui permet au premier bénéficiaire de percevoir son bénéfice ;

¹ GARSUAULT Philippe et PRIAMI, Op.cit. p.24

² Article 48, des RRU 500 relatives aux crédits documentaires, paris.

Chapitre 03 : Le fonctionnement du crédit documentaire

- ✓ La date de validité et la date d'expédition ainsi que le délai de présentation des documents peuvent être réduits ;
- ✓ Le pourcentage de couverture de l'assurance peut être augmenté pour atteindre le montant de couverture prévue au crédit d'origine.

➤ **La lettre de crédit stand-by (LCSB ou SBLC, Stand By Letter of Credit) : ¹**

La lettre de crédit stand by (LCSB) est un engagement irrévocable pris par une banque de payer un bénéficiaire, en cas de défaillance du donneur d'ordre (l'acheteur). Elle garantit l'exportateur pour autant qu'il respecte ses propres engagements, et crédibilise l'importateur.

• **Les utilisations possibles de la LCSB :**

Il existe différentes utilisations de la lettre de crédit stand-by :

- LCSB comme garantie de paiement : elle peut remplacer le crédit documentaire et offre de nombreux avantages : une gestion simplifiée, un coût plus faible, une documentation réduite et plus de souplesse dans la gestion de l'opération commerciale ;
- LCSB comme garantie de marché : c'est une alternative aux garanties et cautions internationales. Si son coût n'est pas forcément plus faible, avec une LCSB, il n'y a qu'un engagement entre la banque émettrice et le bénéficiaire tandis que dans le cadre d'une garantie indirecte, il y a deux engagements autonomes.

➤ **Le crédit documentaire Adossé ou Back to Back :²**

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

La banque notificatrice ou confirmatrice du crédit reçu de l'étranger devient alors aussi la banque émettrice du crédit documentaire que le bénéficiaire destine à son fournisseur.

L'organisation de l'opération n'établit aucun lien juridique entre les deux crédits documentaires, contrairement au crédit documentaire transférable.

Le premier crédit sera appelé « crédit de base », l'autre sera qualifié de « contre-crédit ou crédit adossé ». Ce crédit adossé sera dénommé « concordant » s'il exige les mêmes documents

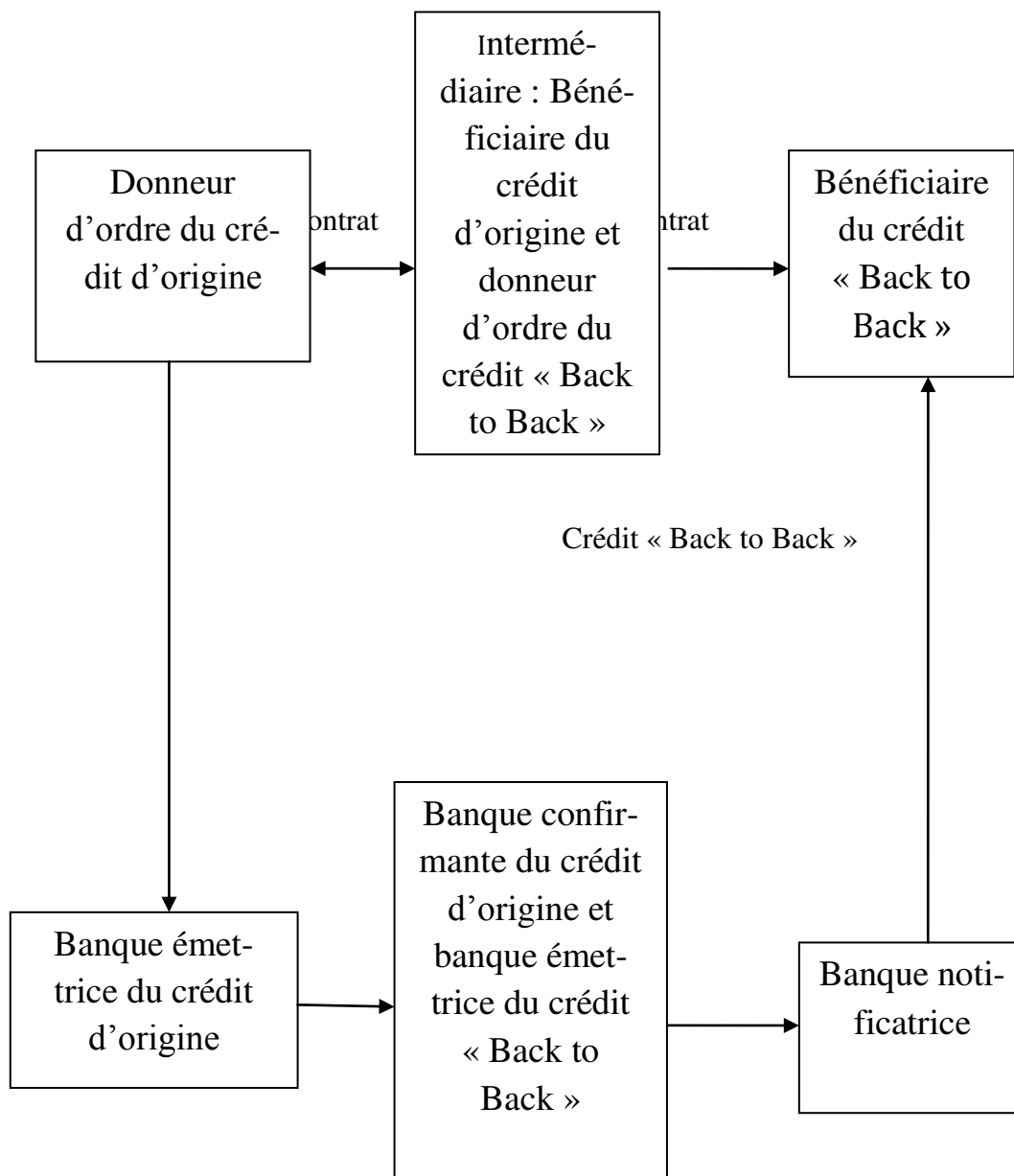
¹ BERNET Rollande et LUC, Principes de technique bancaire, DUNOD, 25^{ème} édition, Paris, 2008, p.361.

² Ibid. P.359.

Chapitre 03 : Le fonctionnement du crédit documentaire

que le crédit initial et donne seulement lieu à une substitution de facture. S'ils sont « non concordants », l'exportation demande à ses fournisseurs d'autres documents que ceux exigés en premier lieu par son client.

Figure n°10 : le fonctionnement d'un crédit documentaire « Back to Back » :



Source : www.atbentreprises.tn/pdf/...des-credits-documentaires.pdf le 04/05/2016 à 22h00

2.3 Les différences entre crédit documentaire et LCSB :¹

Il est important de souligner les différences entre crédit documentaire et la lettre de crédit stand-by. Le crédit documentaire garantit au fournisseur son règlement en cas d'exécution de ses obligations, tandis que la lettre de crédit « stand-by » protège le bénéficiaire (le vendeur) contre le préjudice causé par la non-exécution des obligations de l'acheteur.

Le crédit documentaire se réalise juste après l'expédition, tandis que la lettre de crédit ne se réalisera qu'avec le constat de non-respect du contrat, c'est-à-dire dans le cas d'une situation anormale.

2.4 Les caractéristiques de crédoc :²

Parmi les caractéristiques de crédit documentaire, on peut distinguer :

❖ Les dates butoirs:

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

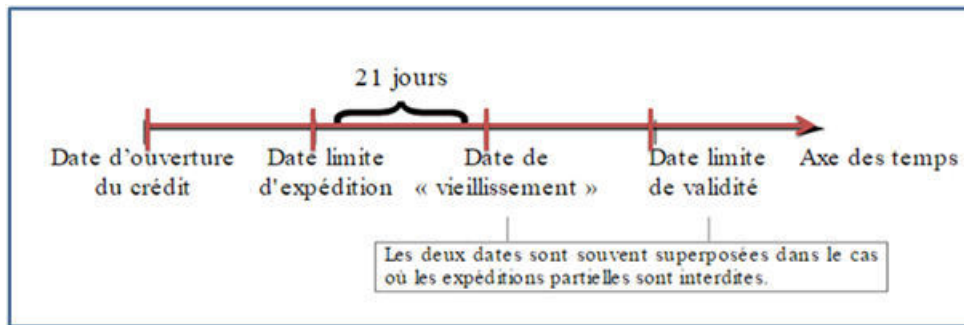
- ✓ Date limite d'expédition ; conditionne la date d'arrivées des marchandises dans le pays de l'importateur ;
- ✓ Vieillessement des documents « documents anciens » ou « stale documents » : 21 jours date du document de transport (le crédit documentaire peut indiquer un délai plus court) ;
- ✓ Date limite de validité ; le crédoc doit stipuler le lieu et la date extrême de présentation des documents.

¹ LEGRAND (G) et MARTINI (H), techniques de commerce international, op.cit. P.157.

²² DJEZZAR Amel, l'étude des techniques de paiement dans le commerce, ESB, 13^{ème} promotion, novembre 2011, p.39.

Chapitre 03 : Le fonctionnement du crédit documentaire

Figure n° 11: schéma récapitulative des dates butoirs :



Source : LEBOITEUX David, Trade Finance : Principes et fondamentaux, RB édition, 2014, p.65.

❖ **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 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.

❖ **Les réserves :**

Malgré les contrôles du bénéficiaire et de la banque notificatrice ou confirmatrice, pratiquement 75% des remises de documents dans le cadre des crédits documentaires font l'objet de réserves. On peut distinguer les réserves mineures des 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 : « port de Mostaganam » au lieu de « port de Mostaganem » ;
- ✓ Une réserves majeures 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 documentaire...

Section 3 : les garanties et les risque liées au crédit documentaire

3.1 Notion de risque :

Le risque est défini comme la possibilité de survenance d'un événement ayant des conséquences négatives. Il se réfère par nature à un danger, un inconvénient, auquel on est exposé. Il est considéré comme le cause d'un préjudice.

Ce terme serait apparu en français au XVI^e siècle, mais son étymologie est relativement opaque. On lui prête des racines italiennes, grecques ou arabes. Avant son usages, les linguistiques indiquent que l'on utilisait de manière équivalente les termes aléa ou danger. A l'origine, le mot « risque » est réservé à l'univers maritime et ne se généralisé qu'au XVIII^e siècle.¹

3.2 Les risques sur les opérations de crédit documentaire :²

On peut les distinguer comme suit :

3.2.1 Le risque pris par la banque émettrice (banquier de l'acheteur) :

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

- Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client :

➤ Le risque d'insolvabilité (risque de non remboursement) :

Ce risque se produit dans le cas où l'acheteur étranger est mis en état d'insolvabilité et ne peut effectuer les règlements prévus.

Il est le risque le plus dangereux et le plus enregistré. Appelé, également, risque de non remboursement, il s'agit du non paiement des sommes dues par le client à

¹ Jean-luc Quémard, « Dérivés de crédit », revus banque édition, p.26.

² GARSUAULT (P) et PRIAMI (S), les opérations bancaires à l'international, CFPB, paris, 1999, P.123-124-125.

Chapitre 03 : Le fonctionnement du crédit documentaire

échéance et se traduit par la perte partielle, ou totale de la créance détenue par la banque sur son client débiteur.

L'évaluation de ce risque peut se faire à partir de l'analyse et le diagnostic de la valeur liquidative de l'entreprise, son endettement et l'évolution de ses fonds propres nets.

Le risque de non remboursement apparaît quand le client, suite à la détérioration de sa situation financière, ou par mauvaise foi, se trouve dans l'incapacité, ou refuse, de rembourser les sommes dont il est redevable.

Les origines de ce risque proviennent directement des risques liés à l'entreprise elle-même parmi lesquels, on peut distinguer :¹

✓ **Le risque particulier :**

Ce risque est généralement lié aux capacités techniques de l'entreprise, à la moralité et à la compétence des dirigeants ainsi qu'à la qualité de la clientèle.

✓ **Le risque sectoriel :**

Il est lié au processus de production utilisé, au produit ou au service réalisé, à la situation du marché, à la conjoncture de la branche d'activité dans laquelle évolue l'entreprise emprunteuse.

✓ **Le risque global ou général :**

Le risque global est plus difficile à appréhender, du fait qu'il est engendré par les facteurs externes issus de la situation politico-économique du pays, mais aussi d'événements imprévisibles (incidents catastrophiques, naturels ou provoqués par l'homme).

- Elle court aussi un risque financier lié à la réalisation technique du crédit. C'est elle qui doit regarder avec beaucoup de minutie les documents, pour s'assurer que tout est conforme. En conséquence, sa responsabilité peut être recherchée par son client si elle omet de relever une réserve majeure que son client aurait pu refuser de lever.

Le risque est plus élevé, dans les crédits à paiement différé, dans la mesure où l'entreprise importatrice va vendre la marchandise et ne remboursera la banque que dans un deuxième temps.

¹ Cohen, « analyse financière », 4^{ème} édition, ECONOMICA, paris, 1997, p.23

3.2.2 Le risque pris par la banque du vendeur :

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

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

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

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

3.2.3 Le risque pour le vendeur :

La technique du crédit documentaire apporte un maximum de sécurité à l'exportateur. Cela étant, si sa banque ne conforme pas le crédit, le vendeur subit directement le risque de contrepartie sur la banque émettrice. Celui-ci aura tendance à exiger que l'ouverture demande la confirmation du crédit pour supprimer ce risque et accélérer le règlement. Le vendeur préfère demander la confirmation du crédit et payer la commission prélevée par la banque.

3.2.4 Le risque pris par l'acheteur :

Le technique du crédit qui repose sur l'examen des documents apporte une grande sécurité à l'acheteur. Celui-ci peut même demander une visite à l'expédition pour s'assurer de la conformité de la marchandise.

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

3.2.5 Le risque de change :

Lorsque l'utilisation de crédit et son remboursement se font dans la même devise, le risque de change est nul sur la devise dans laquelle est libellé le contrat.

Le risque de change intervient dès lors qu'il y a conversion (par la banque ou le bénéficiaire du crédit) de cette devise en monnaie nationale.

S'il y'a défaillance de l'emprunteur, il y a perte en devises sur la totalité de l'encours du crédit, donc une somme importante libellée en devises.

Or, si le cours de change, ayant servi de base lors de la constitution des provisions en début d'exercice n'est plus même au moment où ces pertes viennent à jouer, il se crée une variation de change se reflétant sur le montant déduit des provisions.

3.3 Les garanties est les cautions bancaires :¹

Dans les opérations de commerce international, exportateur et importateur cherchent toujours à être protégé contre les risques, l'exportateur souhaite être payé et l'importateur veut être assuré que le produit commandé sera fabriqué, livré et conforme aux conditions du contrat (délai, prix, qualité, performance).

La réponse des banques est d'offrir différents types de garanties. Les garanties peuvent être émises sous forme de cautionnements et garanties à première demande.

3.3.1 Définition :

La forme et le rôle des cautionnements et garanties bancaires sont identiques, ce sont des engagements par signature, écrits par la banque du fournisseur d'ordre et pour compte de celui-ci en faveur de l'importateur.

Mais les conditions de mise en jeu diffèrent :

-

¹ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, Management des opérations de commerce international : importer-exporter, DUNOD, 8^{ème} édition, Paris, 2007, PP.182-188-189.

- Le cautionnement *est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur.*
- A contrario, les garanties bancaires à première demande *sont indépendantes et leur mise en jeu ne peut avoir pour cause que les conditions prévues dans le texte même de la garantie, qui est un engagement principal et non accessoire. Il s'agit en fait d'un engagement autonome, indépendant des rapports de droit existant entre les parties au titre du contrat de base qui lui a donné naissance.*

Donc, l'opération de garantie nécessite obligatoirement l'intervention d'une banque, il s'agit d'une relation triangulaire : exportateur-banque garante-acheteur étranger.

3.3.2 Les modes d'émission :

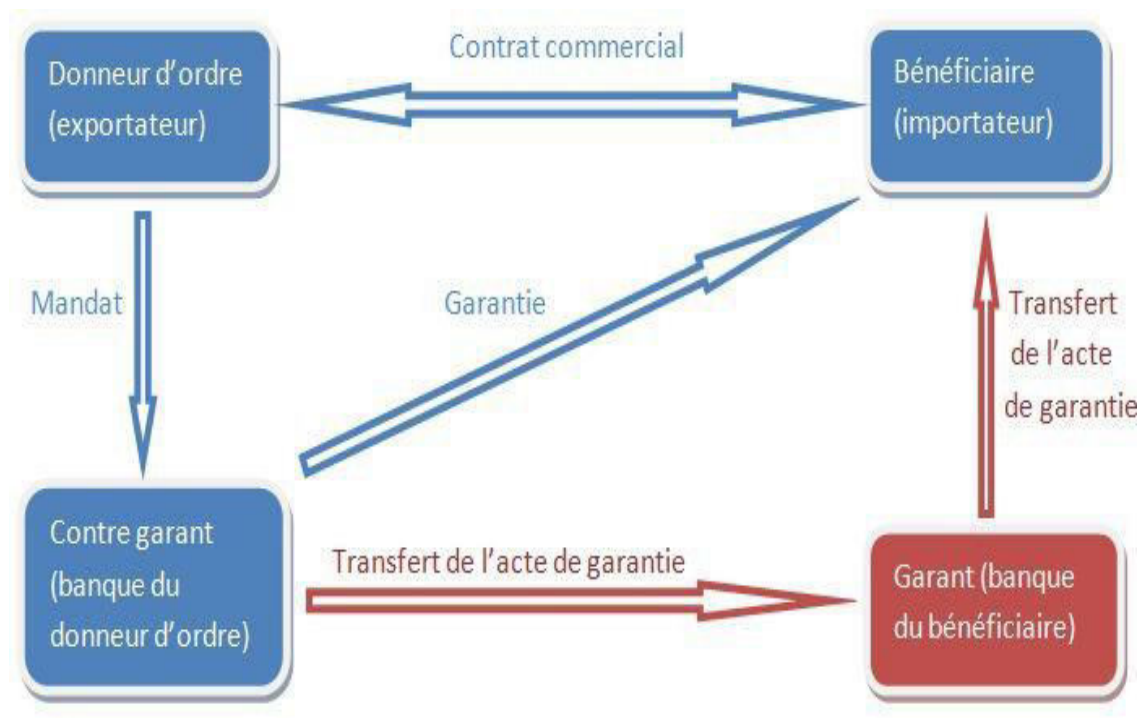
Il faut faire la distinction entre deux modes d'émission :

❖ La garantie directe :

Elle est émise par la banque de donneur d'ordre (exportateur) directement en faveur du bénéficiaire (importateur), il met en présence uniquement les 3 parties présents (en couleur bleue) dans le schéma suivante :¹

¹ DJEZZAR Amel, l'étude des techniques de paiement dans le commerce international, ESB, novembre 2013, P.26

Figure n°12 : schéma explicatif de la mise en place d'une garantie directe :



Source : www.financersonentreprise.com le 27/04/2016 à 14h45

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

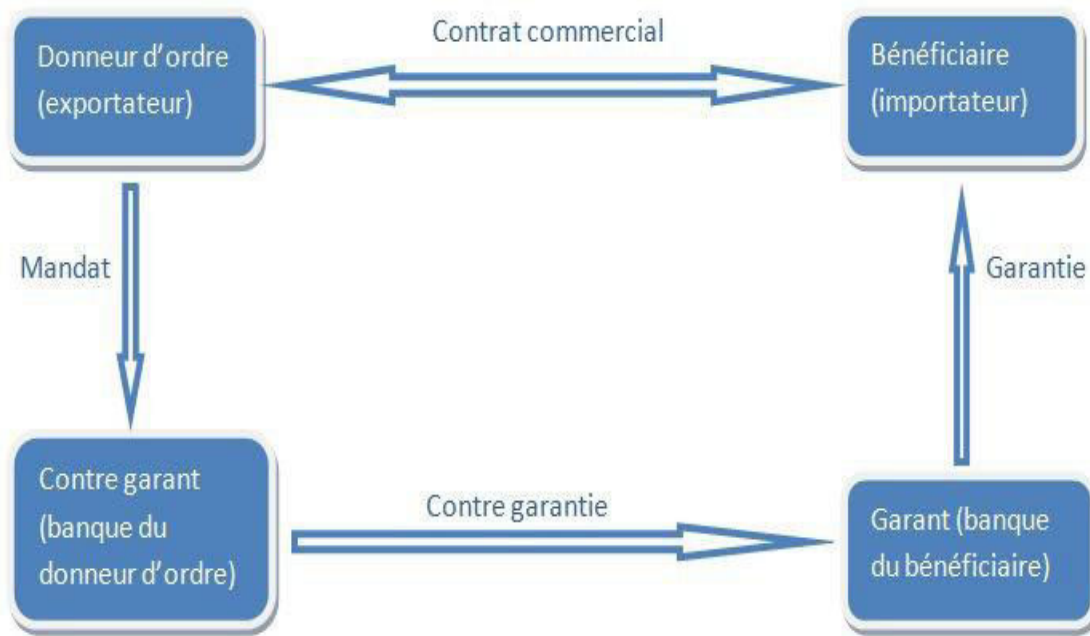
Ce mode d'émission peut s'avérer désavantageux pour le bénéficiaire dans le cas où le contre garant ne serait pas une banque de premier ordre (risque de non paiement de la garantie lors de sa mise en jeu).

❖ **La garantie indirecte :¹**

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

¹ DJEZZAR Amel, op.cit.p.27

Figure n°13 : schéma de mise ne place d'une garantie directe :



Source : www.Financersonentreprise.com le 27/04/2015 à 15h00

3.3.4 Les différentes garanties :

➤ La garantie de soumission (bid bond) :

La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non conclusion du contrat. Cette garantie lui garantit qu'une fois retenue, l'entreprise adjudicataire signera le contrat et/ou fournira une caution ou une garantie de bonne fin de travaux.

➤ La garantie d'exécution de contrat (performance bond) :

Elle est aussi appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. La banque ou l'assureur a le choix entre indemniser le maître d'ouvrage qui subit des pertes du fait de la rupture du contrat ou trouver une autre entreprise pour achever les travaux. L'effet de la garantie d'exécution cesse lors de la ré

ception provisoire des travaux par la maître d'ouvrage (dans le certains cas, à la réception définitive).

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

Cette garantie garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

Le montant de ses acomptes varie entre 5% et 50% du montant du contrat. La garantie prend effet à la réception de l'acompte par l'exportateur jusqu'à la livraison du matériel, parfois jusqu'à la réception provisoire.

➤ **La garantie de retenue de garantie (retention money bond) ou garantie de maintenance (maintenance bond) :**

Elle prend le relais de la caution de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

➤ **La garantie de paiement (labour and material payment bond) :**

L'exportateur peut se trouver dans l'incapacité de payer ses ouvriers, ses fournisseurs ou ses sous-traitants. Ceux-ci disposent d'un droit de recours contre le maître d'ouvrage du chantier, même si ce dernier a réglé l'exportateur. L'acheteur étranger réclame cette garantie pour éviter cette éventualité.

. Conclusion :

Tout au long de ce chapitre, nous avons essayé de vous faire connaître le crédit documentaire, ses types, ses modes de réalisation et sa déroulement dans la transaction internationale.

Le crédit documentaire est une technique la plus sécurisé et la plus couteux aussi mais il offerte une solution plus efficace pour faire face aux préoccupations des intervenants. Aussi, n'avons-nous pas manqué de dire qu'au-delà de la sécurité qu'il procure, il fait, tout de même, courir des risques à l'importateur et l'exportateur.

Cependant ces risques ne sont pas sans conséquence et nous avons remarqué à travers que nous avons traité avec les différents types de risque qu'il y'a des résultats de ces risques que les intervenants de crédit documentaire ne peuvent être évité mais peuvent minimiser par les différentes garanties.

En fin pour mieux comprendre ce mode de paiement, la connaissance théorique ne suffit pas, elle doit être accompagnée par une étude pratique qui sera l'objet du quatrième chapitre de notre mémoire.

Chapitre 04:
La pratique du credit
docummentaire dans
une operation
d'importation au sein

1 - 1 - DTA

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

Introduction :

Ce quatrième chapitre a vu l'illustration des connaissances théoriques développées à travers les chapitres précédents.

Avant d'entamer notre cas pratique, il est nécessaire de faire une présentation de l'organisme d'accueil de la banque extérieur d'Algérie, ainsi que le service commerce extérieur où s'est réalisée notre étude.

Etant donné que notre problématique s'articule autour la satisfaction de l'exportateur et l'importateur par le crédit documentaire dans une transaction internationale, il nous paraît de présenter une étude d'un dossier d'importation de matières premières qui offre une occasion de bien concevoir le déroulement de cette technique. En résumant, ce chapitre sera organisé comme suite :

- Section 1 : présentation de la banque extérieur d'Algérie ;
- Section 2 : étude d'un dossier d'importation de matières premières ;

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

Section 1 : présentation de la Banque Extérieure d'Algérie

1.1 Présentation succincte de la Banque Extérieure d'Algérie :¹

Dénomination : Banque Extérieur d'Algérie « BEA »

Statut juridique : Société Par Action (Etat Algérien actionnaire à 100%)

Président Directeur Général : M.Mohamed Loukal

Capital : 100 milliard de dinars

Siège Sociale : 11, Boulevard Colonel Amirouche-Alger, Algérie

Activité : Production bancaire et financement de tous les secteurs d'activité notamment des hydrocarbures, de la sidérurgie, des transports, des matériaux de construction et des services.

Réseau d'agences : 136 agences en 2013 (segmentées en agences corporate, particuliers et universelles)

Réseau de correspondants bancaires étrangers : 1500 correspondants

1.2 Historique :²

La banque extérieur d'Algérie fut créée le 01 Octobre 1967 par Ordonnance N°67/204, sous la forme d'une société nationale avec un capital de départ 24 millions de dinars. Elle avait pour objet principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde, constitué par une dotation entièrement souscrit par l'état en reprise des activités du crédit lyonnais.

Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire algérien, la BEA a repris successivement les activités de certaines banques étrangères exerçant en Algérie (de la société Générale le 31 décembre 1967, de Barclays Bank Limited le 30 avril 1968, du crédit nord et de la BIAM (Banque Industrielle de l'Algérie et de le Méditerranée) le 31 mai 1968.).

¹ www.bea.dz le 15/05/2016 à 00h55

² <http://www.bea.dz/presentationbea/historique.html> le 15/05/2016 à 00h35

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

La structuration initiale du capital de la BEA n'avait été achevée que le 1 juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'Etat.

Depuis 1970, la BEA s'est vu confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales.

A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA changea de statut et devint, le 05 Février 1989, société par action en gardant globalement le même objet que celui qui lui était fixé par l'ordonnance du 01 Octobre 1967. Son capital qui pouvait être augmenté en une plusieurs fois par la création d'actions nouvelles, dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires est porté à 01 milliard de dinars. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), suivant la structure suivante :

- ✓ Fonds de participation « construction » ;
- ✓ Fonds de participation « électronique, télécommunication, informatique » ;
- ✓ Fonds de participation « chimie, pétrochimie, pharmacie ».

En 1991, le capital de la banque avait été augmenté de 600 millions de dinars, passant ainsi à un milliard six cent million de dinars (1.6 milliard de DZD).

En Mars 1996, le capital de la BEA est passé 5.6 milliards DZD. Après cette dissolution des fonds de participations, le capital n'a cessé de croître depuis cette date, passant le 12 milliards de dinars en Septembre 2000.

En 2006, la banque procède à une large opération de restructuration de ses grandes fonctions et entame une nouvelle étape de modernisation qui touche à la fois ses structures centrales et l'ensemble de son réseau.

En 2007, modernisation du système d'information de la banque pour permettre une activité maîtrisée et sécurisée.

En 2008, le concours de la banque au financement des grands projets structurants atteint un volume global de financement de 100 milliards de dinars annuel. Forte de son assise

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

financière et de ses performances, la banque se hisse au premier rang des banques maghrébines et 06^{ème} au classement des 200 premières meilleures banques africaines, avec un total de bilan de 31 milliards de dollars (réalisé par le magazine Jeune Afrique et union des banques magrébine magazine).

En 2009, déploiement de la banque vers le segment de la PME – PMI et conclusion de plusieurs conventions avec des leaders mondiaux pour le lancement des produits Leasing et Capital Investissement et banque assurance.

En 2011, extension du réseau et rénovation d'anciennes structures dans la perspective d'une modernisation complète et d'une amélioration constante de la qualité de service de nos points de vente.

La BEA marque l'année 2011 par l'ouverture de la première agence en libre service à l'échelle nationale et par l'augmentation de son capital social à 76 milliards de dinars.

Cette augmentation va permettre à la BEA de se hisser à un standing qui l'autorise à agir de concert avec les grandes banques régionales et internationales.

En 2012, le réseau de la banque devra atteindre 127 agences qui seront dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.

En 2013, le réseau sera renforcé de 09 nouvelles agences (Mascara, Maghnia, Tlemcen, Oran Khemisti, Chlef, Ain-Bey, Draria, Annaba, Boufarik).³

1.3 Les correspondants de la Banque Extérieur d'Algérie :⁴

Le but de la banque BEA est :

- Développer un réseau dense de correspondants bancaires internationaux de premier ordre à travers le monde entier ;
-

³ <http://www.bea.dz/>

⁴ Document interne de la BEA agence 104, service commerce extérieur, P.1

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

-Mettre à la disposition de sa clientèle des lignes de financement auprès de nombreux correspondants bancaires dans les pays traditionnellement partenaires commerciaux de l'Algérie.

Nous citerons les correspondants de la BEA à titres illustratif :

➤ En ESPAGNE :

- BANCO BILBAO VISCAYA ARGENTARIA-MADRID
- BANCO DE SABADELL-SABADELL
- BANCO SANTANDER-CENTRAL HISPANO- MADRID

➤ En SUISSE :

- CREDIT SUISSE FIST BOSTON- GENEVE
- UNION DE BANQUE SUISSE- GENEVE

➤ En FRANCE :

- NATEXIS-BANQUE POPULAIRE- PARIS
- BNP PARIBAS-PARIS
- CREDIT LYONNAIS- PARIS
- ARAB BANKING CORPORATION- PARIS
- UNION DES BANQUES ARABES ET FRANÇAISES- PARIS

➤ En ALLEMAGNE :

- AKA- FRANKFURT
- KFW- FRANKFURT
- BHF- FRANKFURT

➤ En BELGIQUE :

- GROUPE DE BANQUES BELGES (FORTIS-BBL-KREDIETBANK-ARTESIA)

➤ En AUTRICHE :

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

- RAIFFESEN ZENTRALBANK – VIENNE

- PAYS ARABES :
- ARABE TRADE FINANCING PROGRAM – ABUDHABI

- PAYS MUSULMANS
- BANQUE ISLAMIQUE DE DEVELOPPEMENT - DJEDDAH

En soutien à ce réseau de correspondant, la BEA a consolidé sa présence à l'échelle internationale, par des prises de participations sur des places financières importantes (Londres, Paris, Abu-Dhabi, Tokyo, Singapour, Hong Kong, Séoul). Elle est présente notamment dans :

- LA BANQUE INTERCONTINENTALE - ARABE - PARIS
- L'UNION DES BANQUES ARABES ET FRANÇAISES – PARIS
- LA BRITISH ARAB COMMERCIAL BANK – LONDRES
- L'ARBIFT – ABUDHABI

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

Tableau N°5 : représente les correspondants utilisés par la direction des opérations avec l'étranger :

Devises	Correspondants Clearing utilisés par la direction des opérations avec l'étranger	Code Bic
ATS	Raifeisen Zentral Bank Vienne	RZBA AT WW
CHF	Union des Banques Suisse Zurich	UBSW CH ZH 80A
CAD	Bank of Montreal Toronto	BOFM CA T2
SEK	Nordbanken Stockholm	NBBK SE SS
USD	Bank of New York	IRVT US 3N
FRF	Société Générale Paris	SOGE FR PP
NLG	ABN AMRO Bank Amsterdam	ABNA NL 2A
JPY	SUMITOMO Bank Tokyo	SMIT JP JT
ITL	Banca Nazionale del Lavoro Rome	BNLI IT RR
TND	Banque de Tunisie Tunis	BTBK TN TT
DKK	Den Danske Bank	DABA DK KK
FIM	Merita BK Finlande Finland	MRIT FI HH
NOK	Den Norske Bank OSLO	DNBA NO KK
GBP	Barclays Bank London	BARC GB 22
ESP	Banco Espanol de Credito Madrid	ESPC ES MM
BEF	Fortis BK (ex Générale de Banque Bruxelles)	GEBA BE BB
EUR	Deutsch Bank Frankfurt	DEUT DE FF
DEM	BHF Frankfurt	BHFB DE FF
MAD	Banque Marocaine du Commerce Extérieur Rabat	BMCE MAMC
SAR	The National Commercial BK Jeddah	NCBK SA JE

Source : documents internes de la BEA de Mostaganem agence 104, P.2

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

Figure n°14 : l'organigramme général de la BEA :



Source : document interne de la BEA agence 104

- la présidence :

Qui regroupe le PDG, qui est le staff de la direction général. Quatre directions générales adjointes à savoir les engagements, l'international, les finances et développent le business plan ainsi que le secrétariat générale collaborant directement avec le PDG.

La fonction inspection de part son importance fonctionnelle est rattachée directement au président directeur général.

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

Chaque DGA a sous coupe un certain nombre de directions selon leurs spécialisations :

Figure n° 15: les spécialisations des DGA de la BEA :



Source : document interne de la BEA agence 104.

- ❖ **DGA international :** nous retrouvons les directions chargées du commerce international sous toutes ses facettes (relations internationales filiales et participations, commerce extérieur, opérations étranger).
- ❖ **DGA engagements :** regroupe les directions qui ont pour tâche de traiter le volet crédit au niveau de la banque et de risques inhérents à cette fonction, les engagements

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

ont été transférés au ravin de la femme sauvage afin de réunir toutes les directions commerciales dans un souci de célérité dans le traitement des opérations.

- ❖ **DGA finances et développement** : de part les directions qui la forme constitue pour notre institution quant au suivi des opérations comptables ainsi qu'une gestion saine de la trésorerie de la BEA, sans omettre les autres opérations telles que l'organisation, l'informatique et le contrôle de gestion.
- ❖ **Secrétariat général** : elle est chargée de la gestion des affaires courantes de la banque se rapportant à la gestion du personnel, l'administration générale, la sécurité, la communication et le contentieux bancaires

1.4 La BEA direction régional de MOSTAGANEM :

1.4.1 Présentation de l'agence :

La BEA agence Mostaganem porte le N°104, elle se situe à 13 cours de la Culture MOSTAGANEM, a été créé en 1985, dans le cadre de l'élargissement du réseau d'agences de la BEA.

Elle est considérée comme l'une des banques commerciales les plus importantes dans la région de l'Ouest, notamment en ce qui concerne les opérations du commerce extérieur.

La BEA agence de Mostaganem 104 est dirigée par un directeur, dont son rôle est d'animer, de contrôler, d'assister, de coordonner et de suivre les activités de l'agence.

En outre, celle – ci a la charge de la gestion des crédits décidés, dans le cadre du comité de l'agence, ainsi que la gestion des moyens matériels et humains.

L'agence comprend les services suivants : Centre comptable, Directeur adjoint, Secrétaire de Direction + Para bancaire, le service administratif, le service secrétariat engagement, le service exploitation (chargé de clientèle), service caisse et service commerce extérieur.

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

1.4.2 Présentation de différents services de l'agence :

- Chargé de clientèle:

L'ensemble au portefeuille de l'agence est réparti entre les « chargés de clientèle » qui sont les interlocuteurs de la clientèle au niveau de l'agence et des autres structures de la banque et il est chargé d'accueillir la clientèle pour toute sorte de service comme l'ouverture de compte devise, commerciale, personnel, libre épargne, rente mensuelle, avenir.

a. Centre Comptable :

Il est chargé de :

- 1) Appliquer sur les opérations et contrôle généraux bancaire de :
 - ✓ Vérifier l'exactitude des opérations ;
 - ✓ Valider et consolider les journées comptables ;
 - ✓ Produire et exploiter les états mensuels ;
 - ✓ Faire les rapprochements comptables ;
 - ✓ Justifier les soldes vis-à-vis de la direction de la comptabilité ;
 - ✓ Communiquer mensuellement, au directeur de la structure, la situation comptable et les éventuelles anomalies relevées.
- 2) Réaliser les traitements comptables notamment :
 - ✓ Vérifier les opérations initiées ainsi que la préparation à la consolidation ;
 - ✓ Editer les journaux résumés et les contrôler.
- 3) Transmettre l'ensemble des comptables notamment :
 - ✓ Les caisses comptables, mensuellement au centre régional d'archives après traitement ;
 - ✓ Les disquettes de la journée, quotidiennement à la direction de l'informatique ;
 - ✓ l'opération de liaison dans le cadre des échanges, au niveau des centres régionaux et/ou national, conformément aux procédures en vigueur.
- 4) Tenir et suivre les chapitres comptables de la structure y compris ceux de trésorerie :
 - ✓ Suivre les mouvements et en déterminer le solde de chacun ;

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

- ✓ Faire des rapprochements de conformité entre les soldes, agences et ceux du central ;
- ✓ Rapprocher les comptes de trésorerie avec les extraits reçus.

b. Secrétariat engagement :

Il est chargé de :

- ✓ Assurer le soutien administratif des chargés de clientèle ;
- ✓ Gérer les fichiers et dossiers de la clientèle relative au crédit ;
- ✓ Veiller à l'application et au respect des procédures des traitements des engagements ;
- ✓ Statistiques.

c. Service caisse :

C'est l'ensemble de services matériels que doit offrir la banque à sa clientèle pour lui permettre une utilisation plus souple de ses fonds déposés. Ce service comprend cinq sections :

- ✓ Section Guichet ;
- ✓ Section Portefeuille ;
- ✓ Section arrière guichet ;
- ✓ Caisse Manipulateur.

d. Service administratif :

Qui a pour mission de :

- ✓ Consolider l'évaluation des besoins de formation du personnel ;
- ✓ Elaborer le budget prévisionnel de la formation de la structure ;
- ✓ Procéder aux instructions du personnel dans le cadre du programme de formation ;
- ✓ Gérer et entretenir tous les moyens matériels mis à la disposition de la structure ;

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

- ✓ Veiller au respect des conditions d'hygiène et de sécurité au sein de la structure ;
- ✓ Gérer les biens meubles et immeubles ;
- ✓ Gérer l'économat de la structure ;
- ✓ Elaborer le budget prévisionnel de la structure ;
- ✓ Assurer sa mise en œuvre et suivre les consommations conformément à la notification ;
- ✓ Elaborer des situations périodiques de consommations budgétaires ;
- ✓ Gérer les archives et veiller à leur bonne tenue et le rapport d'activité de la structure ;
- ✓ Elaborer le rapport d'activité de la structure ;
- ✓ Procéder aux inscriptions du personnel dans le cadre du programme de formation.

e. Le coordinateur informatique :

Elle est chargé de :

- ✓ Gérer et sécuriser les accès au système opérationnel au niveau de la structure ;
- ✓ Gérer les applications développées sur le système ;
- ✓ Réaliser la sauvegarde des informations et produire les états réglementaires et spécifiques.

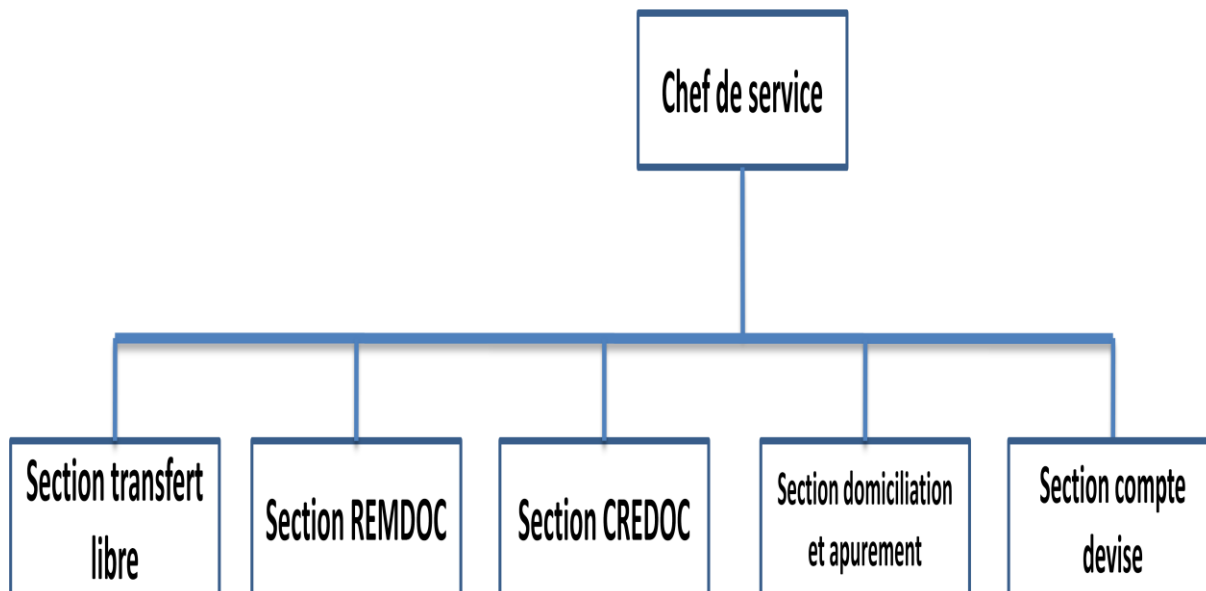
f. Le service commerce extérieur.

1.4.3 L'organisation du service commerce extérieur :

L'organisation du service commerce extérieur diffère d'une agence à une autres selon l'intensité de la clientèle et le volume des opérations réalisées, il leurs exige une certaine spécialisation par poste de travail. Le service commerce extérieur de la BEA agence Mostaganem afin de satisfaire sa clientèle est organisé selon l'organigramme suivante :

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

Figure n°16 : l'organigramme de service commerce extérieur :



Source : documents internes de la BEA agence 104.

a. Mission de service commerce extérieur :

Le service commerce extérieur est chargé de :

- ✓ Domicilier toutes les opérations d'importation et d'exportation initiées par la clientèle ;
- ✓ Traiter les opérations de Crédoc et de Rem doc ;
- ✓ Effectuer le fonctionnement de change manuel ;
- ✓ Etablir des statistiques pour la hiérarchie ;
- ✓ 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.

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

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

b. Relation du service commerce extérieur :

Dans le cadre de ses missions, le service étranger entretient des relations intérieures et extérieures à l'agence, nous retrouvons :

❖ Relations hiérarchiques :

Le service commerce extérieur agit sous la responsabilité du chef qui est placé sous la tutelle de la direction des opérations du commerce extérieur et la direction des financements extérieurs.

❖ Relations internes à l'agence :

Elles se résument par les divers rapports ayant lieu entre le service de commerce extérieur et les différents services de la même agence tels que : le service caisse pour une opération d'escompte.

❖ Relations internes à la banque :

Entretenues avec les différents organes et directions de la banque tels que : Direction du financement extérieur, Direction du réseau, Direction du marketing et de la communication, Direction de la formation ...etc.

❖ Relations externes :

Liant le service commerce extérieur et diverses institutions financières et administrations centrales telles : la Banque d'Algérie, le ministère de commerce, le ministère de finances, l'administration des douanes, les correspondants étrangères.

1.4.5 Missions de la BEA :

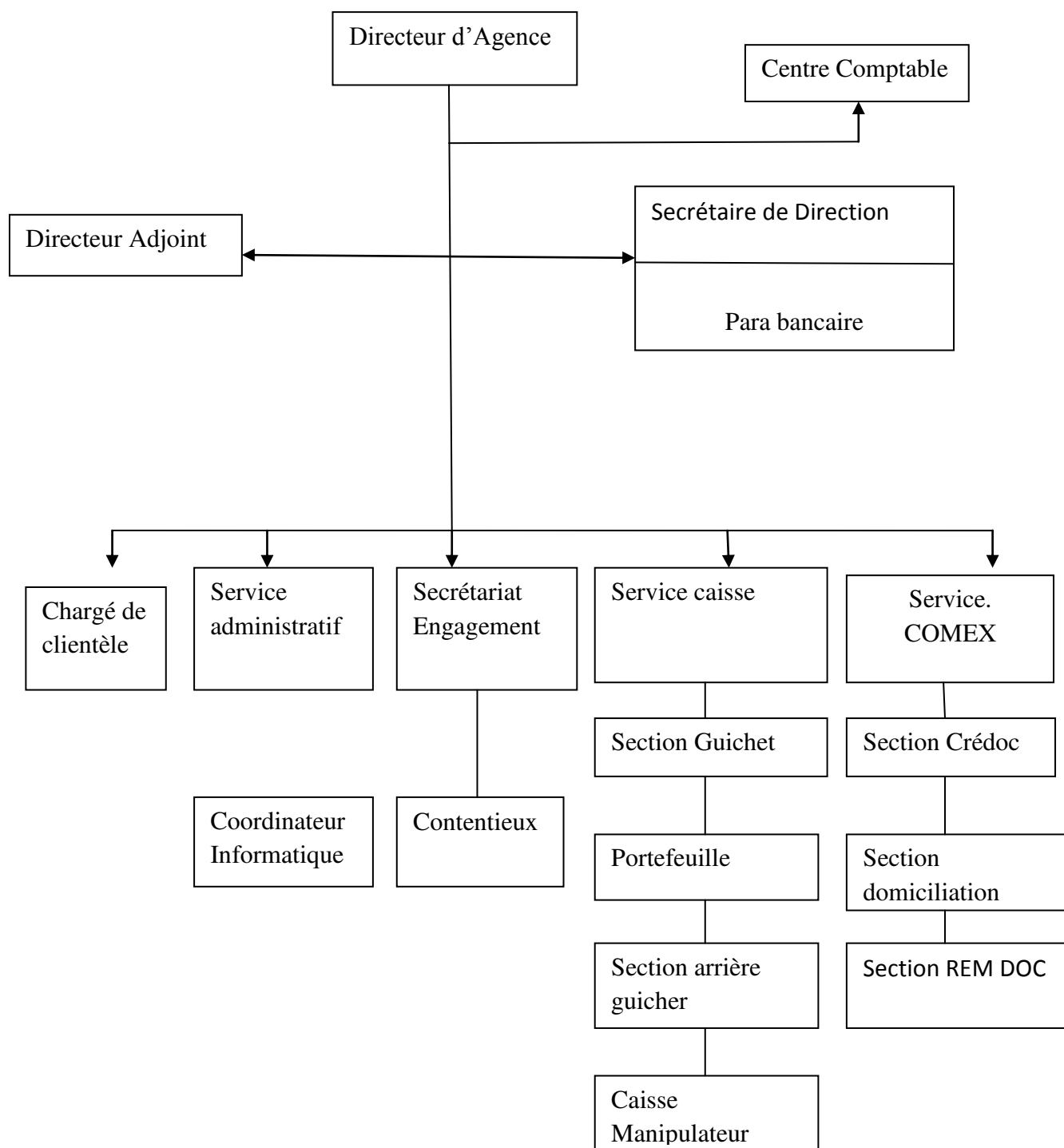
La BEA agence Mostaganem, comme toute autre agence, doit par le biais des structures d'accueil et de traitement dont elle dispose, être en mesure de satisfaire la clientèle quelle que soit sa nature et son secteur d'activité. En effet, l'agence d'accueil est investie des principales missions suivantes :

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

- ✓ Le traitement des opérations bancaire confiées par la clientèle, l'entretien et le développement des relations commerciales avec celle –ci ;
- ✓ La réception, l'étude, la décision et la mise en place des crédits dans la limite des prérogatives ;
- ✓ La gestion et le suivi des crédits octroyés et des garanties exigées ;
- ✓ Le traitement des opérations du commerce extérieur.

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

Figure n° 17: Organigramme Agence Mostaganem 104 :



Source : documents internes de l'agence Mostaganem

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

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

L'entreprise Groupe Industriel Sidi Bendehiba (GIBS) est une entreprise privée, dont le siège sociale se situe à la Zone d'ACTIVITE MESSRA-MOSTAGANEM. Elle a signé un contrat d'achat de matières premières (fil machine Aluminium Almelec diamètre 9.5 mm) à un fournisseur français (TRIMET France) qui situe à Rue HENRI SAINT CLAIRE DEVILLE-73302 SAINT JEAN DE MAURIENNE-France, sur lesquels ils ont fixé toutes les conditions qui déterminent leurs obligations et leurs droits et dont le règlement se réalise par un crédit documentaire.

Et pour avoir plus de garantie et de sécurité de paiement, l'exportateur TRIMET France a choisi le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Le contrat est signé le 01/04/2015 entre les deux parties, on précise :

- ✓ Le montant de la marchandise : 130.680,00 USD ;
- ✓ La marchandise doit être expédié : au port d'Oran ;
- ✓ Les conditions de paiement : crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue ;
- ✓ Les conditions de livraison : CFR.

Donc, on remarque que l'incoterm choisit par les deux parties c'est CFR, on a traité brièvement les différents incoterms dans la première chapitre théorique. Pour bien concevoir ce terme de vente, alors on va définir le CFR qui incite les droits de toutes les parties.

CFR :

C'est le vendeur qui choisit le navire et paye les frais maritime jusqu'au port convenu et qui effectue de chargement sur navire et les formalités douanières d'exportation. Le risque de perte ou de dommage aux marchandises, ainsi que toute augmentation des frais sont transférés du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement. Le point de transfert de risque est donc le même qu'en FOB.

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

2.1 L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BEA agence 104 :

Une fois le contrat commercial établi ; L'importateur GISB se présente au niveau de BEA agence 104 de Mostaganem pour effectuer la domiciliation préalable qui est obligatoire en remettant au banquier les documents suivants :

❖ Demande d'ouverture un dossier domiciliaire (annexe N°01) :

Cette demande est établie et signée par le client « GISB », d'où il a précisé :

- ✓ La date d'établissement de la demande : 06/04/2015 ;
- ✓ Le nom ou raison sociale de l'importateur : GISB ;
- ✓ Nature de produit importé : matière premières fil machine aluminium ;
- ✓ Le montant total : 130680.00 USD ;
- ✓ Nom de fournisseur : TRIMET ;
- ✓ Le mode de règlement utilisé : lettre de crédit irrévocable et confirmée.

❖ Un engagement d'importation signé par l'importateur GISB (pour que les matières premières assigné à la production et ne pas à la revente) (annexe 02) :

Dans notre cas, c'est un engagement que la matières premières importées sont désignées au besoin d'exploitation et de production, de ce fait le client s'interdit à les revendre en l'état. En outre, il s'engage que la quantité importée correspond aux capacités de production, aux moyens humains, matériels et de stockage de la société. En cas général, comme ces engagements est destiné aux entreprises productrices.

❖ Une facture pro forma (annexe N°03) :

- ✓ Date de signature et d'entrée en vigueur du contrat : la facture pro forma a été signée le 01/04/2015 ;
- ✓ Le siège sociale : SARL GROUPE INDUSTRIEL SIDI BENDEHIBA

Z.D'ACTIVITE MESSRA

27018 MOSTAGANEM

ALGERIE

- ✓ Mode de règlement : crédit documentaire irrévocable et confirmée payable à vue ;
- ✓ N° de la facture : 848575 ;

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

- ✓ L'incoterm utilisé : CFR ;
- ✓ Lieu de destination : Port ORAN ;
- ✓ Type de livraison : complet ;
- ✓ Quantités de produits importés : 44000,000 KG ;
- ✓ Pris : 2,97 USD/KG ;
- ✓ Montant Total : 130.680.00 USD ;
- ✓ La date d'expédition : avril 2015.

NB : l'importateur fournit une attestation de taxe de domiciliation bancaire dans le cas où les biens destinent à la revente. Dans ce cas, l'importateur apporte ce document après payé une taxe de 3% de la facture.

Mais avant entamer l'ouverture d'un dossier de domiciliation, le chargé de service commerce extérieur exige que le client GISB détienne un compte commercial+une carte magnétique qui représentée par le NIF (Numéro d'Identification Fiscale exigé afin de s'assurer que le client est enregistré au registre de commerce), et qu'une surface financière (solvable), il s'assure aussi que les produits importés ne sont pas prohibés.

Au niveau de la BEA agence 104, après vérification de la conformité des documents présentés et les signatures apposées sur les documents, le chargé de service commerce extérieur inscrit l'opération sur le répertoire de demande d'importation préalable. Puis, il procède à saisir l'opération sur le système DALTA V8 et remplissait de la fiche de contrôle (annexe N°04). Après l'ouverture ce dossier de domiciliation, il sera attribué par un numéro de domiciliation, la griffe de domiciliation se présente comme suit :

Tableau n° 6: la griffe de domiciliation de client GISB

Banque Extérieur d'Algérie							
Agence de Mostaganem 104							
27	03	02	2015	2	10	00005	USD

Source : Annexe N°05

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

Des exemplaires de la facture pro-forma dûment domiciliée revêtu de visa de domiciliation seront remis à l'importateur après déductions des frais de domiciliation qui sont fixés à 2.200,00 DZD (annexe N°04)

2.2 l'ouverture d'un crédit documentaire à l'import :

Après l'étape de la domiciliation, l'importateur GISB demande à l'agence 104 d'ouvrir un crédit documentaire irrévocable et confirmé en faveur de son exportateur TRIMET France, il doit présenter la demande d'ouverture accompagnée de la facture pro forma domiciliée.

Les instructions de donneur d'ordre GISB doivent être précises et non ambiguës, qu'il donne à sa banque pour ouvrir le crédit documentaire, car ce sont elles qui fixeront les obligations de la banque BEA agence 104 vis-à-vis de la banque BNP Paribas SA et le bénéficiaire TRIMET France.

2.2.1 La préparation de dossier :

La BEA agence 104 prépare le dossier qui contient :

- ❖ Une demande d'ouverture dûment remplie par l'importateur GISB (annexe N°05) en présence de son banquier pour y faire apporter des correctifs éventuels. Cette demande doit être en 3 exemplaires, ce formulaire contient des clauses reprenant les instructions du client comme suit :
 - 1) Nom de l'importateur : GISB (Groupe Industriel Sidi Bendehiba) ;
 - 2) Le mode de règlement : crédit documentaire irrévocable et confirmé payable à vue ;
 - 3) Le nom de la banque demanderesse: la banque BEA agence de Mostaganem 104 ;
 - 4) Le nom de la banque notificatrice et confirmatrice : BNP PARISBAS ;
 - 5) Le nom et l'adresse de l'exportateur : TRIMENT France-Rue HENRI SAINT CLAIRE DEVILLE-73302 SAINT JEAN DE MAURIENNE-France.
 - 6) Le montant de l'opération : 130680USD ;

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

- 7) La validité de Crédoc : 10 juillet 2015 ;
- 8) Incoterms : CFR 2010 ;
- 9) Les documents exigés :
 - ✓ Facture de commerciale en 06 exemplaires originaux d'un montant de 130.680,00 USD, signé et daté par le bénéficiaire certifiant que les produits sont strictement conformes à la facture pro forma ;
 - ✓ Jeu de connaissance établi à l'ordre de la BEAMOSTAGANEM ;
 - ✓ Certificat d'origine signé par la chambre de commerce France ;
 - ✓ certificat de conformité délivré par le fournisseur ;
 - ✓ fiche technique ;
 - ✓ Note de poids et de colisage en 02 exemplaires ;
 - ✓ La nature des marchandises importés : matière première fil machine Aluminium Almelec diamètre 9.5 mm ;
 - ✓ Port d'embarquement : France port ;
 - ✓ Port débarquement : Oran ;
 - ✓ L'expédition partielle : interdite ;
 - ✓ Transbordement : autorisé ;
 - ✓ Les frais à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire.

Une fois cette demande est remplis, le client doit préciser le lieu et la date : MOSTAGANEM, le 05-04-2015 ainsi il doit ajouter sa signature et son cachet.

- ✓ Une facture pro forma domiciliée en 3 exemplaires représentant une preuve de ce contrat (Annexe N°06) ;

2.2.2 L'étude de la demande au niveau de l'agence104 :

Une fois déposée, la BEA agence 104 examine attentivement la demande d'ouverture, vérifie que la provision existe et suffisante à la réalisation de l'opération et vérifie aussi soigneusement toutes les clauses de la demande c'est-à-dire elle veille et sous sa responsabilité à la conformité de la demande avec les

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

règles et usances uniformes, d'une part, et au respect de la réglementation algérienne du commerce extérieur et de change en vigueur, d'autre part.

2.2.3 Contrôle de la LC et de la solvabilité de l'importateur :

Après ces vérifications, le banquier doit s'informer sur la solvabilité de son client pour décider d'accorder le financement de l'opération.

Le banquier procède à l'ouverture de la LC par saisir l'opération sur le logiciel DALTA V8. Dans ce dernier, il remplit les informations de ce dossier :

- ✓ Le numéro de compte de client ;
- ✓ Compte commerciale de la banque en Dinars Algérien ;
- ✓ Le type de crédit ;
- ✓ Le bénéficiaire.

2.2.4 Le paiement des commissions :

Le client doit supporter :

- ✓ Le montant de la marchandise : 130 680,00 USD
- ✓ Taux de change : 27,3242000
- ✓ Frais étranger : 0,00 USD
- ✓ Les commissions d'ouverture qui sont fixe : 135,00 USD ;
- ✓ FRAIS SWIFT fixe à : 1500,00 DZD ;
- ✓ TVA : total des commissions x 17%.

2.3 L'émission du crédit documentaire :

Après l'étude minutieuse de l'ouverture du crédit documentaire, la banque BEA agence Mostaganem 104 prépare un message SWIFT (MT 700) (annexe N°07) qui reprend tout les indicateurs de la demande de l'émission comme :

- ✓ La banque intermédiaire: BEA (Direction des Opération avec l'Etranger) ;
- ✓ La banque notificatrice et confirmatrice : BNP PARIBAS SA (Banque National de Paris SA) ;
- ✓ La banque demanderesse : BEA agence Mostaganem 104 ;

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

- ✓ La banque de remboursement : DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICAS qui se situe à NEW YORK USA ;
- ✓ La demande de confirmation de la banque BNP PARIBAS SA (champ 49 : instructions de confirmation CONFIRM).

Et d'autres indicateurs comme le nom de bénéficiaire et de l'importateur, les documents exigés, le montant total et l'incoterm utilisé.....etc.

L'agence Mostaganem 104 envoie ce message SWIFT (MT 700) à la direction des opérations avec l'étranger (DOE) le 07/04/2015 et cette dernière se charge de transmettre à la banque BNP PARIBAS SA pour notifier l'exportateur TRIMET France sur l'ouverture de crédit documentaire irrévocable et confirmée en sa faveur.

L'exportateur TRIMET France dès qu'il reçoit la notification de l'ouverture de Crédoc par sa banque, une copie de message SWIFT (MT 730) (annexe N° 08) d'accusé de réception du message SWIFT (MT 700) est adressée vers la DOE le 08/04/2015, puis la DOE transmet une copie de SWIFT MT 730 le 09/04/2015 à BEA agence Mostaganem 104.

➤ Vérification de la solvabilité de la banque :

A réception de Crédoc, la banque BNP PARIBAS SA aussi vérifie :

- ✓ Authenticité allée de la lettre de crédit ;
- ✓ S'il soumet aux RUU ;
- ✓ La solvabilité de la banque émettrice et les risques de pays ;

2.4 Effectuer les modifications du crédit documentaire :

Dans la période durant laquelle le dossier est maintenu en attente de sa réalisation ou son annulation, le client GISB est présenté le 13/05/2015 à la BEA agence 104 avec une demande d'amendement de la L/C (annexe N°09) d'où le banquier a informé sur une modification au « champ 46A : il y a lieu de lire l'EXA au lieu de l'EXC » cette amendement ne touche pas

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

l'engagement de la banque BEA agence 104, c'est une modification de forme qui lié par l'un des documents requis.

Après l'étude la demande de modification du crédit documentaire, la banque BEA agence 104 envoie un message SWIFT (MT 707) (annexe N°10) à la DOE et ce dernier transmet ce message MT 707 le 14/05/2015 pour notifier la banque BNP PARISBAS SA sur la modification apportée au Crédoc.

Le bénéficiaire TRIMET France dès qu'il reçoit la notification de modification de la L/C par sa banque, une copie de message SWIFT (MT 730) (annexe N°11) d'accusé de réception du message SWIFT (MT 700) est adressée vers la DOE le 15/05/2015, puis la DOE transmet une autre copie de SWIFT MT 730 le 17/05/2015 à BEA agence Mostaganem 104.

En fin, une fois que la banque émettrice aura émis l'amendement du crédit documentaire et que sa correspondante l'aura notifié, les amendements seront effectués les nouvelles bases de leurs engagements.

NB : les modifications ne touchent pas l'engagement de la banque c'est-à-dire ce sont des modifications de forme : annulation ou addition d'un document, annulation de spécifications de certain documents, modification des risques couverts par les documents d'assurance etc. dans ce cas, les charges sont moindres et sont fixées selon le barème propre à chaque banque.

NB : la modification de crédit documentaire sera réalisée pourvu que toutes les parties soient d'accord.

2.5 assurer la réalisation du crédit documentaire :

2.5.1 La réception et l'examen des documents :

Les documents sont reçus de la part de la banque confirmatrice BNP PARIBAS SA pour vérifier la conformité avec les conditions de la L/C. La banque BEA agence 104 dispose à cet effet 7 jours ouvrés pour fixé leur sort. Après ces vérifications, elle retrouve que les documents comportent des irrégularités au niveau de la montant Total

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

il y'a un plus sur le montant « le Montant réel Total c'est 128 690,10 USD et ce n'st pas 130 680,00 USD».la BEA agence 104 a signalé qu'il y a des anomalies et les documents ne pas conformes à la banque confirmatrice par envoie un message SWIFT (MT 750) à la DEO qui transmet ce message à la BNP PARIBAS SA et elle donne un ordre pour ne pas payer le bénéficiaire TRIMET France.

2.5.2 Levée de réserve :

La BEA agence 104 notifie son client par le réserve qui est effectuée lors de sa vérification des documents reçus.

Le client GISB est présenté le 15/06/2015 à BEA agence 104 avec un demande de levée de réserves (annexe N°12) qui contient une autorisation de payer le bénéficiaire TRIMET France d'un montant de 128 690,10 USD au lieu le montant 130 680,00 USD.

2.5.3 Remise de fonds :

Après l'acceptation de la demande de levée de réserves de la part de banquier, BEA agence 104 donne l'autorisation de paiement immédiat d'après envoie un message SWIFT (MT 752) (annexe N° 13) à la DOE pour que cette dernière règle la banque confirmatrice BNP PARIBAS SA par voie de la banque de remboursement DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICAS situé au USA.

La banque émettrice débite le compte de l'importateur après le remboursement réalisé puis lui remettre tous les documents qui lui permet de procéder sa marchandises.

Nous citrons ces documents comme suites :

- Facture commerciale l'original avec 6 exemplaire (annexe N°14) ;
- Jeu de connaissance (original bill of lading) en 3 exemplaires (annexe N° 15), qui contient :
 - ✓ Le nom du navire : CMA CGM Société Anonyme ;
 - ✓ Les clauses ;
 - ✓ L'incoterms utilisé et le port débarquement ;

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

- ✓ Le nom et l'adresse de l'importateur ;
 - ✓ Le nom et l'adresse de l'exportateur ;
 - ✓ Le numéro de voyage : 2B095S ;
 - ✓ Et d'autres indicateurs.
- Note de poids en 2 exemplaires (annexe N° 16), nous précisons :
- ✓ Le client destinataire/acheteur : SARL GRAOUE INDUSTRIEL SIDI BENDEHIBE, Z.D'ACTIVITE MESSRA BP225 ;
 - ✓ Conditions : Incoterm CFR jusqu'à ORAN.
 - ✓ Transporteur : via FOFC mode Route ;
 - ✓ Numéro de commande : 848575 01 ;
 - ✓ La date d'expédition : avril 2015 ;
 - ✓ La date de commande : 20 mars 2015 ;
 - ✓ La signature et cachée de la TRIMET France ;
 - ✓ Le transport de marchandise de port d'Oran jusqu'à la GISB Mostaganem : par route ;
 - ✓ La quantité de la marchandise par KG : poids net 21105,000 KG et poids brute 12347,000 KG ;
 - ✓ Numéro de la facture et sa date : N°18889 du 15/04/15.
- Certificat d'origine signé par la chambre de commerce et d'industrie (annexe N° 17) :
- ✓ Numéro de facture et sa date : N°874044 le 04/05/2015 ;
 - ✓ Ecrite par différentes langues : Français, Anglais, Arabe, chinois et autre langue ;
 - ✓ Pays d'origine de la marchandise : France
 - ✓ Le cachée et la signature de la chambre de commerce et l'industrie de paris ;
 - ✓ Nom, adresse et pays de l'expéditeur : TRIMET France, RUE HENRI SAINT CLAUDE DEUILLE, 73300 SAINT JEAN DE MAURIENNE France ;
 - ✓
 - ✓

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

- ✓ Nom, adresse et pays de destinataire : SARL GROUPE INDUSTRIEL SIDI BENDEHIBA Z. D'ACTIVITE MESSRA BP225, 27018 MOSTAGANEM, Algérie ;
- ✓ Et d'autres instructeurs.
- Un bordereau d'envois des documents d'où la signature atteste que l'envoi des documents joints au bordereau est strictement identique à ceux détenus sur la lettre de crédit (en deux pages) (annexe N°18), qui comporte :
 - ✓ Le nom de l'agence de bénéficiaire et l'adresse: BNP PARIBAS, 85 RUE DES TROIS FONTANONT ;
 - ✓ Numéro de téléphone et de fax ;
 - ✓ La date de bordereau : le 09/06/2015 ;
 - ✓ Donneur d'ordre : GISB ;
 - ✓ Le bénéficiaire : en faveur de TRIMET France ;
 - ✓ Montant après levée de réserves : 128 690,10 USD ;
 - ✓ Les documents reçus en premier courrier (1st mail)
 - ✓ La banque émettrice et l'adresse : BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE AGENCE DE MOSTAGANEM 104, 13 COURS DE CULTURE MOSTAGANEM, 27000, ALGERIE.

2.6 La réception et le dédouanement de marchandises :

Lorsque la marchandise arrive au port de débarquement (Oran), l'importateur (GISB) sera prévenu par un avis d'arriver par les services portuaires. Il doit se présenter avec les documents nécessaires aux formalités de dédouanement « le connaissement original (original BILL of LADING), la facture pro forma domiciliée et d'autres documents ».

Les services portuaires vérifient la conformité du connaissement original (ils les vérifient de cotés : le nom de navire et sa raison sociale, le nom et l'adresse de l'importateur et l'exportateur, la quantité de la marchandise, les numéros de cases, la signature et la N° de la facture...etc.) si ces instructions sont adaptables avec la marchandise apportée au port

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

d'Oran. En même temps, l'importateur GISB procède au paiement des frais douaniers et recevra un bon de paiement d'où il pourra retirer et dédouaner la marchandise.

Une fois le dédouanement est réalisé, le service douanier a délivré un exemplaire de « D10 » qui été une justification pour notifier que la marchandise a été dédouané à la banque pour

permettre d'apurer le dossier et qui permet à l'importateur de prendre possession de la marchandise.

2.7 L'apurement du dossier de domiciliation :

Toutes opération de domiciliation doit être apurer, la valeur de la marchandise importés doit être égale le montant de transfert de fonds (les flux physiques doit égaliser les flux financier). Afin d'apurer le dossier, le banquier a vérifié les documents suivants :

- ✓ D10 : un document douanier qui certifie que la marchandise est expédiée ;
- ✓ La formule 4 : qui conforme que le règlement de la marchandise et la transfert est effectué ;
- ✓ La facture définitive.

Après la vérification de ces documents, le banquier a envoyé une déclaration à la Banque d'Algérie que le dossier de domiciliation a été apuré.

Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA

Conclusion :

On conclut que la BEA utilise des techniques de financement de commerce extérieur très anciennes héritées de banques étrangères qui existaient dans notre pays avant l'indépendance, le mode le plus utilisé au sein de la BEA est le crédit documentaire puisque c'est une technique qui assure le paiement et respect toutes les exigences des opérateurs.

La procédure du crédit documentaire est très complexe, son déroulement nécessite la maîtrise de ses différents aspects et astuces ainsi que de prendre certaines précautions afin d'éviter de tomber dans des ambiguïtés et des malentendus entre les différents contractants. Malgré cette complexité et le coût élevé du crédoc, il demeure la technique de paiement idéale dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. Donc, l'exportateur assure la livraison de la marchandise dans le délai et lieu convenu. et au contraire, l'importateur est fait le règlement que contre la remise des documents prévus.



Les annexes

Conclusion générale

L'intensité des échanges internationaux a nécessité la mise en place de nombreuses procédures parfois assez complexes visant à préserver les intérêts des différentes parties impliquées.

Les relations et les interventions qui étaient à l'origine bilatérales, (acheteur vendeur) sont devenus multilatérales (acheteur, producteurs, vendeurs, banques, assurances, transporteurs, douanes etc.). Il était donc indispensable de baliser les rôles de ces multiples intervenants et de codifier des concepts communs pour supprimer les litiges éventuels pouvant surgir à l'occasion des interprétations.

Pour mieux cerner la démarche du contrat commercial, les parties contractantes doivent préserver ses intérêts et bien négocier les conditions du contrat. Ce point oblige les parties négociantes d'être précaution lors de la négociation, et tente à améliorer le degré de sécurité du contrat. Alors, il existe divers modes de règlement, mais les plus commodes et les plus surs en matières de financement des importations et des exportations restent jusqu'à aujourd'hui les techniques documentaires dont le crédit documentaire.

Les autres modes de paiement que nous avons traité, sont le transfert libre et la remise documentaire, ces deux modes sont fondées sur une base de confiance totale entre les négociants, ne couvre pas aussi les risques de non-paiement pour l'exportateur et les risques de la qualité et la livraison pour l'importateur, ces derniers sont couvert par la pratique du crédit documentaire.

Dans le volet théoriques de notre travail qui se comporte les trois chapitres, nous avons essayé de définir les fondamentaux du commerce extérieur. Ainsi que nous avons traité les divers instruments de paiement tel que le chèque, le virement et les effets de commerce, et les différents modes et techniques de paiement utilisés dans les transactions internationales tel que le transfert libre, la remise documentaire. Nous avons aussi abordé de façon plus détaillé et à une étude profonde sur le crédit documentaire, ses formes, sa mécanisme, etc.

Nous avons constaté les résultats suivants :

Conclusion générale

- L'existence d'un institut financière (la banque) est un élément de base importante dans les transactions internationales ;
- Le virement SWIFT permet de réaliser des opérations de commerce international dans un temps très court entre les banques avec des frais faibles;
- Malgré la complexité et le cout élevé de crédit documentaire, il reste le mode de paiement le plus sûr et sécurisé ;
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe et moins chère que le crédit documentaire mais elle est basée sur la confiance totale entre les parties négociantes.

Ce qui concerne la partie pratique, nous avons étudié un exemple de crédit documentaire au sein de la BEA agence 104, nous avons conclut que le crédit documentaire donne à l'exportateur une certaine garantie de paiement, et à l'importateur l'assurance d'avoir la marchandise conformément aux conditions du contrat commercial. Donc, l'hypothèse qui concerne que le crédit documentaire élimine le risque de non-paiement est confirmé car les deux contractants respectent les clauses qui établaient dans le contrat.

En ce que concerne la deuxième hypothèse. Aussi, elle a été confirmée à partir l'étude que nous avons faite, nous avons déduit que le crédit documentaire aide à intensifier les échanges internationaux parce que les mutations qu'a connu le commerce international et spécialement l'économie algérienne, ont poussé les banque et les institutions financières à se mobiliser des efforts pour intensifier et développer les échanges avec le reste du monde et cela par l'utilisation des modes de paiement le plus sécurisant qui est le crédit documentaire.

Durant notre stage que nous avons réalisé au sein de la banque BEA agence 104, nous avons remarqué que l'utilisation de crédoc dans une opération de transaction internationale fait apparaître une situation contradictoire entre le client qui cherche toujours à sécuriser son opération et minimiser les cout total de crédoc et entre la banque qui cherche à maximiser ses profit à travers ces opérations de ses client.

Pour que la banque reste toujours par un meilleur prestige dans le marché financier, nous avons proposé quelques recommandations comme suite :

-

Conclusion générale

- Réduire les frais très élevés des commissions qui sont liées à l'exécution d'une opération d'importation fait par le crédit documentaire
- Imposer des taxes très élevés pour limiter les importations des produits étrangers et cela fait encourager les entreprises productrices à exporter.

Au terme de notre étude, les idées présentées dans ce mémoire restent ouvertes à d'autres exploitations et d'autres travaux de recherche afin de perfectionner ce travail.



Les annexes

La bibliographie :

Ouvrages :

- Arnaud Bernard, Jean-Marc Béquin ; L'essentiel des techniques bancaires, édition d'organisation, France, 2008.
- BELOTTI Jean, Transport international de marchandises, Vuibert, 4^{ème} édition, 2012.
- BERNET Rollande et LUC, Principes de technique bancaire, DUNOD, 25^{ème} édition, Paris, 2008.
- Chambre de commerce et industriel (Paris) et Lécuyer, Dominique, Le commerce international : exporter en toute sécurité, Gualino éditeur (EIA), Paris, 2004.
- Cohen, « analyse financière », 4^{ème} édition, ECONOMICA, Paris, 1997
- EDOUARD LAMY Philippe, BESSONNET Anne : contrat d'affaires internationaux, village Mondial, 2005.
- Jean-luc Quémard, « Dérivés de crédit », revus banque édition.
- HOUTCIEFF Dimitri : Droit commercial (Actes de commerce, Commerçants, Fonds de commerce, Instruments de paiement et de crédit), DALLOZ, 3^{ème} édition, Paris, 2011.
- HUGUES Kenfack, Droit du commerce international, Dalloz, Paris, 2012.
- GARSUAULT Philippe et PRIAMI Stéphane, Opérations bancaires à l'international, RB, 2^{ème} édition, Paris, 2015.
- GARSUAULT (P) et PRIAMI (S), les opérations bancaires à l'international, CFPB, Paris, 1999.
- KSOURI Idi : les opérations de commerce international, BERTI Edition, Alger, 2014.
- LEBOITEUX David, Trade Finance : principes et fondamentaux, RB édition, 2014.
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hebert, Commerce International, DUNOD, Paris, 2^{ème} édition, 2008.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations Import –Export, DUNOD, Paris, 2008.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Management des opérations de commerce international, DUNOD, 8^{ème} édition, Paris, 2007.
- LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Le commerce international (programme en 80 fichiers), RB, 3^{ème} édition, Paris, 2013.

- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert : *Les techniques du commerce international*, Edition gualino, 2002.
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hebert, *Technique du commerce international (comment bien gérer vos opérations import/export)*, 2^{ème} édition, 2002.
- MARTINI Hubert, DEPREE Dominique et KLEIN-CORNED Joanne : crédits documentaire, lettre de crédit stand-by, cautions et garanties, RB édition, 2^{ème} édition, 2010.
- NGUYEN-THE Madeleine, *importer : inclus les incoterms 2010-Des conseils, des exemples, des avis d'experts, des témoignages pour vous guider*, Editions d'Organisation, 4^{ème} édition, 2011.
- PAVEAU (J), DUPHILL (F), BARLLER (A), DUBOIN (J), KUHN (G), LEVY (C), PAVEAU (M), LEMAIRE (j.p) ET golvais (F), *Exporter : pratique du commerce international*, FOUCHER, 24^{ème} édition, paris.
- Philippe Monnier et Sandrine Mahier-Lefrançois, *les techniques bancaires*, DUNOD, Paris, 2008.

Les Travaux universitaires :

- BELMOURI Zine Eddine, *les opérations de commerce extérieur, rapport de stage*, 5^{ème} promotion, ESB, du 11.07.2002 au 01.08.2002
- BOUCHATAL Sabiha, *le commerce international paiement, financement et risque y afférent*, mémoire de fin d'étude, ESB, 5^{ème} promotion, Décembre 2003.
- BOURAS Hind, *audites des opérations du commerce extérieur*, mémoire de fin d'étude, ESB, 13^{ème} promotion, Novembre 2011.
- DJEZZAR Amel, *l'étude des techniques de paiement dans le commerce*, ESB, 13^{ème} promotion, novembre 2011.
- KEBBAB Kawthar et SALHI Sarah, *financement du commerce extérieur*, mémoire de fin d'étude, ESB.
- NAIT ATMANE Si Amar, *les opérations du service commerce extérieur*, mémoire de fin d'étude, ESB, 9^{ème}, p.17.
- TALBI Nabil, *les opérations du commerce extérieur*, mémoire de fin d'étude, ESB, 2005, P.7.

Textes réglementaires :

- Code de commerce algérien.
- Code civil algérien.
- La convention de Vienne du 11 avril 1980.
- Convention de Varsovie du 12.10.1929.
- Règles et usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire, RUU 500, révision 1994.
- Règles et usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire, RUU 600, 2007.
- Articles 69 de la convention de vienne.
- Article 54 du code de commerce d'algérien.
- L'article 30, règlement 07-01 de la Banque d'Algérie 03/02/2007.

Les sites internet:

- <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bevilacqua.pdf> (consulté le 27/04/2016 à 11h24).
- <https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010> (consulté le 19/04/2016 à 12h00).
- www.mincommerce.gov.dz/guidimpexp/incoterms.pdf (consulté le 29-04-2016 à 17h55).
- <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/bevilacqua.pdf> le 27/04/2016 à 11h24.
- <https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010> (consulté le 19/04/2016 à 12h00).
- www.mincommerce.gov.dz/guidimpexp/incoterms.pdf (consulté le 29-04-2016 à 17h55).
- <http://logistique-transport.blogspot.com/2008/11/lettre-de-voiture-cmr.html> (consulté le 29/04/2016 à 1h03).
- www.euro-export.com (consulté le 12/05/2016 à 15h00).
- <http://www.bougepourtaplanete.fr/schema-remise-documentaire.html> (consulté le 01/05/2016 à 18h45).

- <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transit-douane/Credit-remise-documentaire.htm> (consulté le 27/04/2016 à 09h30).
- <http://www.eur-export.com/français/apptbeo/finance/risqnp/modreal.htm> (consulté le 11/05/2015 à 07h42).

Autres :

- Documents internes de la BEA.
- La chambre de commerce international, 2010.



Les annexes

Annexe N°01 :



GROUPE INDUSTRIEL SIDI BENDEJIBA

UNITE CABLERIE DE SIDI BENDEJIBA



Réf: 18A /D.C. 1813/2015

Mostaganem le : 06 AVR. 2015

A MONSIEUR LE DIRECTEUR
DE LA BANQUE BEA AGENCE 104

Objet: Demande de domiciliation

J'ai l'honneur de vous demander de bien vouloir me domicilier la facture
P ro Forma N°848575 du 01/04/2015 d'un montant de: 130 680,00 USD +/-5%
Au profit de : TRIMET.

Le mode de règlement utilisé est : Lettre de Crédit Irrévocable et Confirmée.

Je certifie que la marchandise dont le tarif douanier est : 7605.21.00

Ne figure pas sur la liste des produits de large consommation ou de première
nécessité dont l'importation est soumise à un cahier de charge.

En outre, pour vous permettre d'effectuer le transfert, je m'engage à fournir une
copie du Connaissance ou de la L.T.A ainsi que la Déclaration en Douane.

Comptant sur votre compréhension, recevez Monsieur, mes salutations les
meilleures.

Le Gérant



Adresse : Zone d'Activité Mesra - BP225 Mostaganem - Algérie

Tél: 045 22 24 74/045 22 39 09/ 045 22 22 39 Fax: 045 22 33 95 E-mail: compt@gisbdz.com Site Web: www.gisbdz.com

Annexe N°02 :



GROUPE INDUSTRIEL SIDI BENDEHIBA

UNITE CABLES DE SIDI BENDEHIBA



Réf: 182 /D.C / 0157/2015

Mostaganem le :

06 AVR. 2015

ENGAGEMENT

Nous soussignés, le gérant de la S.A.R.L GROUPE INDUSTRIEL SIDI BENDEHIBA sise à la zone d'activité MESRA W. DE MOSTAGANEM, détenteur du NIF.001027229001845, m'engage par la présente à destiner le produit importé exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait je m'interdis à les revendre en l'état.

En outre, j'atteste que la quantité importée correspond aux capacités de production aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

Cet engagement concerne la facture pro forma N°848575 d'un montant de : 130 680,00 USD du fournisseur TRIMET.

Le Gérant

DJIBANI BOBBI
Gérant



Annexe N°03 :



Identifiant TVA FR14519029573

Destinataire / Consignee

SARL GROUPE INDUSTRIEL
SIDI BENDEHIBA
Z.D'ACTIVITE MESRA

27018 MOSTAGANEM
ALGERIE

Identifiant client	Numéro TVA client
GIBS OR S0010653	

Acheteur / Customer

SARL GROUPE INDUSTRIEL
SIDI BENDEHIBA

Z.D'ACTIVITE MESRA

27018 MOSTAGANEM
ALGERIE

FACTURE PROFORMA

INVOICE N° 848575 Du / Of 01/04/2015

Saint-Jean

CPI

Pour toutes questions commerciales consultez Geraldine GRICOURT T 04 58 25 00 07
Address commercial inquires to our local representative

Votre commande / Your order	Rappelez ces références / Please refer to
CDE AVR 2015 - LME 16-20/03/15 - ALUMINIUM ALMELEC	Notre ordre / Our order
à / to	N° avis / Tally sheet
	du / of
	Reporting Unit

Conditions de paiement / Payment terms

Crédit doc. Irrévocable & Confirmé A vue

Echéance / Due date

B.N.P.-IBAN:FR76 30004 01328 000 10169408 Clé 41-BIC:BNPAFRPPXXX
TOLERANCE: + 5%/-5% SUR MONTANT TOTAL ET QUANTITE.

Désignation du produit / Description of material	N° document	Poids net facturé / Net weight invoiced	Poids brut expédié / Gross weight shipped
Marque / Marking			
Origine			
SJ FRANCE			
FI 610166 ELEC Dia 9,5 mm 2000 kg Trompé rectifié		44.000,000 KG	KG

ALUMINIUM ALMELEC	Poids / Weight	Prix / Price	Montant / Amount
	KG	USD / KG	USD
Produit 77669 7605.21.00.0 00.0 H	44000,000	2,97	130680,00

Banque Extérieure d'Algérie
Agence de Mostaganem-104

2703.02.2015 2 10 0005.USD



Trimet France
Rue Henri Sainte Claire Deville - CS 30114
73302 Saint-Jean-de-Maurienne Cedex

Exportation art. 262, 1-1° du CGI

TVA	Montant HT	Montant TTC	Devise	Montant à payer / Amount due
VAT	Total VAT excluded	Total VAT included		
	130.680,00		USD	130.680,00
			EUR	

Modalités particulières d'expédition / Special shipping terms
Conditions de vente Cost and freight (Cout et fret).

1 USD = 1,000000 EUR

L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation
douanière n° FR000670/0027) déclare que, sauf indication claire du contraire
ces produits ont l'origine préférentielle CE

Facture faite selon notre contrat de vente 101714et aux conditions générales de vente figurant à son verso
Escompte pour paiement anticipé calculé selon paragraphe 9 des Conditions Générales de Vente

Taux des pénalités exigibles à compter du 01/07/1900 en l'absence de paiement : taux REFI de la BCE majoré de 10 points. / Rate for late payment penalties applicable

TRIMET FRANCE
Société par Actions Simplifiée au capital de 57 607 949 euros
N° SIRET 519 029 573 00020 - R.C.S : Chambéry
N° TVA Intracommunautaire : FR14519029573

73300 Saint-Jean-de-Maurienne - France
Tél: 04 79 20 10 10 - Fax : 04 79 20 10 20
www.trimet.fr

Annexe N°04 :

BEA **بنك الجزائر الخارجي** **Banque Extérieure d'Algérie**

Domiciliation Import No 001007
DOSSIER No 27030020152100000USD ✓
Le: 6 Avril 2015 à 13:54

N° compte: [REDACTED]

Agence: 00104 MOSTAGANEM COURT DE LA CULTURE
Devise: DZD DINAR ALGERIEN

Type: 001 ✓ DOM IMPORT (D) ✓
Guichetier: 6684

REF. AUTORITE: 001027229001845 ✓
Echéance: 05/04/2016
Assurance: ✓
Taux de vente: 72,052100 ✓
Code douanier: 72052100 - Dont la plus grande dimension

Correspondant: TRIMET FRANG ✓
RUE HENRI SAINT CLAIR DEVILL
73300 SAINT HENRI MARIENNE

Pays de provenance: 409 FRANCE ✓

Montant marchandises	150.680,00 USD
Montant affrètement	0,00 USD
Montant total	150.680,00 USD 2% change: 97,3212000

Le 04/04/2015 2.200,00 DZD
Taux: 274,00 DZD

Remarque: votre compte No 1042700106-41 le 06/04/2015
selon vos instructions du 06/04/2015 de 2574,00 DZD

Montant des virements: 06/04/2015
Disponible: 160.356,00 DZD
Total: 257.113,60 DZD
Total: 257.113,60 DZD

Le 06/04/2015

[Signature]

Annexe N°05 :

REF 180/D.C /GISB/2015

MOSTAGANEM, le 05-04-15.

A Monsieur le Directeur de la banque B E A agence 104

Objet : demande d'ouverture de crédit documentaire.

J'ai l'honneur de vous demander de bien vouloir ouvrir un crédit documentaire libellé comme suit :

* lettre de crédit irrévocable et confirmée.

*Après de la banque : BNP PARISBAS-IBAN FR76300040132800010169408 CLE 41 -SWIFT CODE : BNPAFRPPXXX.

*en faveur de: TRIMET France-Rue HENRI SAINTE CLAIRE DEVILLE-73302 SAINT JEAN DE MAURIENNE-FRANCE.

* Montant environ +/- 5 % : 130.680,00 USD.

* Quantité environ +/- 5% : 44.000 KG Aluminium ALMELEC diamètre 9,5 mm.

* valable 03 mois soit 10 JUILLET 2015.

* utilisable à vue.

* Incoterm utilisé est le CFR 2010.

Modalité de paiement : 100 % contre la remise des documents suivants :

*facture commerciale d'un montant de 130.680,00 USD en 06 exemplaires originaux

*Jeu de connaissance établi à l'ordre de la BEA MOSTAGANEM.

**certificat d'origine signé par la chambre de commerce France.*

*certificat de conformité délivré par le fournisseur.

*fiche technique.

*note de poids et de colisage en 02 exemplaires.

*Ce crédit concerne l'expédition de matières premières fil machine Aluminium Almelec diamètre 9,5 mm suivant facture pro format N°848575 du 01 avril 2015, et dont la position tarifaire est 76052100.

*port d'embarquement : France port - port débarquement : Oran.

* L'expédition partielle interdite.

*Transbordement autorisé.

* Les frais à l'étranger sont à la charge du bénéficiaire.

**cette opération est soumise aux règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire approuvées par la chambre de commerce internationale et actuellement en vigueur.*

LE GERANT

Comptables originaux
Compte N° 001-000000-1
Position: 201598000, 10
Opposition: 1000000
Signature Verifiée: 1000000
Visa: 001/000000-1
00100000 00100000
Aluminium Almelec diamètre 9,5
et dont la position tarifaire est
00100000 a 1000000
00100000

atives au crédit documentaire
sont en vigueur.

trimet

Établissement certifié ISO 9001 et 14001, ONIAS 16001
Société par Actions Simplifiée au capital de 57 807 949 euros
N° SIRET 519 029 573 00020 - R.C.S. : Chambéry
N° TVA Intracommunautaire : FR14519029573

Annexe N°07 :

07/04/15-16:08:25

ACK104-1000-001078

1

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1611 150407BEXADZALAD0E0819194352
----- Message Header -----
Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum
Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : BNPAFRPPXXX
BNP-PARIBAS SA (FORMERLY BANQUE NATIONALE DE PARIS S.A.)
(HEAD OFFICE)
PARIS FR
MUR : CREDOC

----- Message Text -----
27: Sequence des totaux
1/1
40A: Forme de credit documentaire
IRREVOCABLE
20: Numero du credit documentaire
104ICD0002415039
40E: Regles d'application
UCP LATEST VERSION
31D: Date et lieu de l'expiration
150710FRANCE
51D: Banque demanderesse -nom/adresse
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE DE MOSTAGANEM 104
13 COURS DE LA CULTURE MOSTAGANEM
27000 ALGERIE SWIFT:BEXADZAL104
50: Partie demanderesse
BENDEHIBA
Z.D'ACTIVITE MESRA BP225 MOSTAGANEM
ALGERIE
59: Beneficiaire - nom/adresse
TRIMET FRANCE
RUE HENRI SAINTE CLAIRE DEVILLE
73300 SAINT JEAN DE MAURIENNE
FRANCE TEL:33479201010FAX:9201001
32B: Code devise et montant
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount : #130.680,00#
39A: Pourcentage tolerance mnt credit
05/05
41A: Disponible chez/via - FI BIC
BNPAFRPP
BNP-PARIBAS SA (FORMERLY BANQUE NATIONALE DE PARIS S.A.)
(HEAD OFFICE)
PARIS FR
BY PAYMENT
43P: Envois partiels
NOT ALLOWED
43T: Transbordement
ALLOWED
44E: Port de chargemt/Aeroport depart
PORT FRANCAIS
44F: Port de dechargemt/Aerprt de dest
PORT D'ORAN
07/04/15-16:08:25 Ack104-1000-001078 2

44C: Date ultime d'envoi
150619
45A: Desc biens et/ou prestations
CFR PORT D'ORAN ALGERIE INCOTERMS 2010
44000 KG (+/-05PCT) ALUMINIUM ALMELEC(FIL 610166 ELEC DIA 9,5 MM
2000 KG TREMPÉ SECHE SUIVANT FACTURE PROFORMA N 848575 DU
01/04/2015.
46A: Documents requis
FACTURE COMMERCIALE EN 06 EX ORIGINAUX ETABLIS ET SIGNES PAR LE

JEU COMPLET DE CONNAISSEMENTS ORIGINAUX 3/3 ON BOARD A ORDRE DE
 LA BEA MOSTAGANEM 104 NOTIFY DONNEUR D'ORDRE MARQUES FRET PAYE +
 01 COPIE NON NEGOCIABLE
 .
 ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE/FRANCE) ETABLI ET SIGNE
 PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCAISE + 01 COPIE
 .
 ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITE ETABLI ET SIGNE PAR LE
 BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE
 .
 LISTE DE COLISAGE EN 02 EX ORIGINAUX ETABLIS ET SIGNES PAR LE
 BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE
 .
 NOTE DE POIDS EN 02 EX ORIGINAUX ETABLIS ET SIGNES PAR LE
 BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE
 .
 ORIGINAL FICHE TECHNIQUE ETABLI ET SIGNE PAR LE BENEFICIAIRE ET
 PORTANT CACHET HUMIDE .
 .
 PHOTOCOPIE EXA
 47A: Autres conditions
 L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT PAR LE BIAIS
 DE VOTRE BANQUE (BNPAFRPP) ET PAR COURRIER EXPRESS A NOTRE
 AGENCE CITEE AU CHAMP 51D
 .
 POUR CHAQUE JEU DE DOCUMENTS IRREGULIERS ACCEPTEES PAR LE DONNEUR
 D'ORDRE VOUS SEREZ APPELES A NOUS CREDITER SEPAREMENT DE NOTRE
 COMMISSIONS D'INTERVENTION S'ELEVANT A USD 135.00
 .
 VOTRE MT 730 DOIT INDIQUER LA DATE DE LA NOTIFICATION DE LA L/C
 AU BENEFICIAIRE
 .
 TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET INDIQUER LA REFERENCE
 DE LA L/C SAUF EXA
 .
 DOCUMENTS PRESENTES APRES VALIDITE DU CREDIT NON ACCEPTABLES
 71B: Frais
 VOS FRAIS ET COMMISSIONS Y COMPRIS
 CEUX DE LA BANQUE DE REMBOURSEMENT
 SONT A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE
 MEME EN CAS D'ANNULATION OU NON
 UTILISATION DE LA L/C L'ARTICLE 37C
 DES RUU NON OPPOSABLE A LA BEA
 49: Instructions de confirmation
 CONFIRM
 53A: Banque de remboursement - FI BIC
 BKTRUS33
 DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICAS
 NEW YORK, NY US
 78: Instruc banque de pmt, acc, nego
 PAIEMENT AUPRES DE VOS CAISSES, REMBOURSEMENT AUPRES DE BKTRUS33
 EN USD, VALEUR 07 JOURS OUVRES (ALGERIE /FRANCE) APRES LA DATE
 DE VOTRE SWIFT MT 754 A BEXADZALDOE NOUS AVISANT DE LA LEVEE DE
 07/04/15-16:08:25 Ack104-1000-001078 3

DOCUMENTS CONFORMES.
 72: Info emetteur - destinataire
 /REC/DEMANDE DE MODIFICATION AVIS
 //D'IRREGULARITES AINSI QUE TOUTE
 //INTERROGATIONS SUR CETTE L/C A
 //TRANSMETTRE DIRECTEMENT A NOTRE
 //AGENCE CITEE AU CHAMP 51D
 ----- Message Trailer -----
 {CHK:28C2A6E17FBF}
 PKI Signature: MAC-Equivalent
 ----- Interventions -----
 Category : Network Report
 Creation Time : 07/04/15 16:08:10
 Application : SWIFT Interface
 Operator : SYSTEM
 Text
 {1:F21BEXADZALADOE0819194352}{4:{177:1504071611}{451:0}{108:CREDOC}}

Annexe N°08 :

Page 1 of 1

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Message File - Instance Report
Operator: BOURAHLA
Alliance Server Instance: init
Date - Time: 2015/04/09 15:18:52

Instance

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Copy

received from SWIFT

Priority: Normal

Message Output Reference: 1128 150409BEXADZALAD0E0824193659

Correspondent Input Reference: 1228150409BNPAFRPPEPTX1838536062

Message Header

Swift Output: FIN 730 Accuse de reception
Sender: BNPAFRPPPTX
BNP-PARIBAS SA (FORMERLY BANQUE NATIONALE DE PARIS
(LA DEFENSE ENTREPRISES)
PARIS FR
Receiver: BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGERS DZ
MUR: IVI01999FREF7000

Message Text

F20: Référence de l'émetteur
30004ELH1501698
F21: Référence du destinataire
104ICD0002415039
F30: Date accusé de réception du msg
150408 2015 Apr 08
F72: Info émetteur - destinataire
NOUS AVONS NOTIFIE LE CREDIT CE
JOUR.

Message Trailer

{CHK:5CD4F62373AB}
PKI Signature: MAC-Equivalent

Report Footer

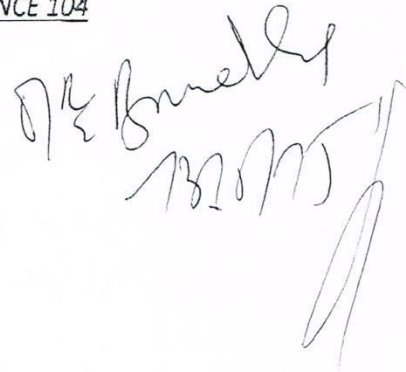
Number of Entities: 1
End of report

Annexe N°09 :

REF ²⁶⁷ /D.C/GISB/2015

MOSTAGANEM, le 13 mai 15.

A MONSIEUR LE DIRECTEUR
DE LA BANQUE BEA AGENCE 104



Objet: amendement L C 104ICD0002415039

Fournisseur TRIMET.

Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous informer que nous apportons les modifications suivantes à la lettre de crédit sus référencée :

Champ 46 A :

- ♦ Il y a lieu de lire l'EXA au lieu de l'EXC.

Le reste demeure inchangé.

Comptant sur votre compréhension, recevez, monsieur mes salutations les meilleures.



LE GERANT

Directeur Commercial

COPIE AIN ELANDJ

Annexe N°10 :

14/05/15-13:05:56

ACK104-1050-001128

1

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1309 150514BEXADZALAD0E0932221189
----- Message Header -----

Swift Input : FIN 707 Modif d'un credit docum

Sender : BEXADZALDOE

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART

ALGIERS DZ

Receiver : BNPAFRPPPLZ

BNP-PARIBAS SA (FORMERLY BANQUE NATIONALE DE PARIS S.A.)

(ELYSEE HAUSMANN ENTREPRISES)

PARIS FR

MUR : CREDOC

----- Message Text -----

20: Reference de l'emetteur

104ICD0002415039

21: Reference du destinataire

30004ELH1501698

59: Beneficiaire (avt modif)-nom/adr

TRIMET FRANCE

RUE HENRI SAINTE CLAIRE DEVILLE

73300 SAINT JEAN DE MAURIENNE

FRANCE TEL:33479201010 FAX:9201001

79: Explication

VEUILLEZ MODOFOER ET LIRE COMME SUIT

.

CHAMP 46A:

PHOTOCOPIE EXA

AU LIEU DE :

PHOTOCOPIE EXC

.

LE RESTE INCHANGE

.

CHAMP 47A : LIRE:

TOUS LRS DOCUMENTS DOIVENT ETRE SIGNES ET INDIQUER

LA REFERENCE DE LA L/C SAUF EXA.

.

AU LIEU DE L EXISTANT.

.

LE RESTE DEMEURE INCHANGE

.

----- Message Trailer -----

{CHK:23AF75CE9D7D}

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report

Creation Time : 14/05/15 13:05:43

Application : SWIFT Interface

Operator : SYSTEM

Text

{1:F21BEXADZALAD0E0932221189}{4:{177:1505141309}{451:0}{108:CREDOC}}

Report Header

Application: Alliance Message Management
Report type: Message File - Instance Report
Operator: BOURAHLA
Alliance Server Instance: init
Date - Time: 2015/05/17 10:31:34

Instance

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Copy
received from SWIFT
Priority : Normal
Message Output Reference : 1402 150515BEXADZALADOE0935227638
Correspondent Input Reference : 1502150515BNPAFRPPBPLZ5657492698

Message Header

Swift Output: FIN 730 Accuse de reception
Sender : BNPAFRPPPLZ
BNP-PARIBAS SA (FORMERLY BANQUE NATIONALE DE PARIS
(ELYSEE HAUSSMANN ENTREPRISES)
PARIS FR
Receiver : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
MUR : IVI01935FR4A0000

Message Text

F20: Référence de l'émetteur
30004ELH1501698
F21: Référence du destinataire
104ICD0002415039
F30: Date accusé de réception du msg
150515 2015 May 15
F72: Info émetteur - destinataire
NOUS ACCUSONS RECEPTION DE VOTRE
MODIFICATION DU 14/05/2015.

Message Trailer

{CHK:DF1EC153C19F}
PKI Signature: MAC-Equivalent

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report

Annexe N°12 :

Ref : 067/D.C/GISB/2015

Mostaganem le 15/09/2015

A MONSIEUR LE DIRECTEUR
DE LA BANQUE BEA AGENCE 104

Objet : Levée de réserves LC N° 104ICD0002415039

Fournisseur : TRIMET

Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous informer que nous levons les réserves relatives à la L/C sus référencée.

De ce fait nous vous autorisons à payer le fournisseur d'un montant de :
128 690,10 USD et ce conformément au Swift.

Comptant sur votre compréhension, recevez Monsieur, mes salutations les meilleures.

Le Gérant



Annexe N°13 :

18/06/15-09:38:44

Ack104-1137-001220

1

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 0942 150618BEXADZALAD0E1043238275

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 752 Autor payer, accepter, negocier
Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : BNPAFRPPXXX
BNP-PARIBAS SA (FORMERLY BANQUE NATIONALE DE PARIS S.A.)
(HEAD OFFICE)
PARIS FR

MUR : CREDOC2

----- Message Text -----

20: Numero du credit documentaire
104ICD0002415039
21: Reference banque presentatrice
30004ELH1501698
23: Identification complementaire
RESERVES LEVEES
30: Date avis difference ou courrier
150615
32B: Montant total notifie
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount : #128.690,10#
71B: Frais deduits
USD 135,00
33A: Montant net
Date : 23 June 2015
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount : #128.555,10#
72: Info emetteur - destinataire
/REC/FORMULER VOTRE DEMANDE DE
//REMBOURSEMENT DU MONTANT DES
//DOCUMENTS MOINS NOS FRAIS
//D'INTERVENTION AUPRES DE BKTRUS33

----- Message Trailer -----

{CHK:99124A88750E}
PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 18/06/15 09:38:26
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text
{1:F21BEXADZALAD0E1043238275}{4:{177:1506180942}{451:0}{108:CREDOC2}}

Identifiant TVA FR14519029573

SARL GROUPE INDUSTRIEL

SIDI BENDEHIBA
Z.D'ACTIVITE MESRA BP22

77

27018 MOSTAGANEM
ALGERIE

Identifiant client

Numéro TVA client

GIBS OR S0010653

SARL GROUPE INDUSTRIEL

SIDI BENDEHIBA

Z.D'ACTIVITE MESRA BP225

27018 MOSTAGANEM
ALGERIE

CHOF de Service
Commerce Extérieur

INVOICE N° **7004838** Du / Of | 04/05/2015

CPI

Pour toutes questions commerciales consultez Geraldine GRICOURT T 04 58 25 00 07

Address commercial inquiries to our local representative

Votre commande/ *Your order*

CDE AVR 2015 -LME 16-20/03/15 - ALUMINIUM ALMELEC

à / to

Rappelez ces références / Please refer to

Notre ordre / Our order 848575 1

Nº avis / Tally sheet FOFCL 4456
VR BNLE dy / of 04/05/2015

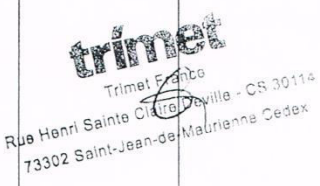
VP BN F	du / of	04
Reporting Unit		813

Conditions de paiement / *Payment terms*

A vue

Echéance / Due date

B.N.P.-IBAN:FR76 30004 01328 000 10169408 Clé 41-BIC:BNPAFRPPXXX

Désignation du produit / Description of material Marquage / Marking Origine SJ FRANCE		N° document SJ FOFCLO4456		
Fil 610166 ELEC Dia 9,5 mm 2000 kg Trempé séché		Poids net facturé Net weight invoiced 43.330,000 KG	Poids brut expédié Gross weight shipped 43.814,000 KG	
		Poids / Weight KG	Prix / Price USD / KG	Montant / Amount USD
Produit 77669 7605.21.00.0 00.0 H CFR PORT D'ORAN ALGERIE INCOTERMS 2010 44000 KG (+/-05PCT) ALUMINIUM ALMELEC(FIL 610166 ELEC DIA 9,5 MM 2000 KG TREMPÉ SECHÉ SUIVANT FACTURE PROFORMA N 848575 DU 01/04/2015. LETTER OF CREDIT 104ICD0002415039		43330,000	2,97	128690,10
Q Exportation art. 262, 1-1° du CGI				
TVA VAT	Montant HT Total VAT excluded 128.690,10	Montant TTC Total VAT included	Devise USD	Montant à payer / Amount due 128.690,10

Modalités particulières d'expédition/ *Special shipping terms*

Conditions de vente Cost and freight (Cout et fret), par Mer jusqu'à ORAN (WAHRAN).

L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation douanière n° FRO00870/0027) déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine préférentielle CE

Facture faite selon contrat de vente 101714et aux conditions générales de vente figurant à son verso
Escompte pour paiement anticipé calculé selon paragraphe 9 des Conditions Générales de Vente

Taux des pénalités exigibles à compter du 13/05/2015 en l'absence de paiement : taux REFI de la BCE majoré de 10 points./ Rate for late payment penalties applicable in case of payment overdue as of 13/05/2015: REFI rate of the ECB + 10 points.

Indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement en cas de retard de paiement : 40 € / Lump sum payment for recovery costs in case of overdue payment: 40 €

[illegible]

Annexe N°15 :

SHIPPER TRIMET FRANCE RUE HENRI SAINT-CLAIRE DEVILLE 73300 SAINT JEAN DE MAURIENNE FRANCE TEL:33479201010 FAX:9201001		ORIGINAL BILL OF LADING		VOYAGE NUMBER 2B095S BILL OF LADING NUMBER MRS0702605	
CONSIGNEE A ORDRE DE LA BEA MOSTAGANEM 104		EXPORT REFERENCES OL96-025746			
NOTIFY PARTY , Carrier not to be responsible for failure to notify SARL GROUPE INDUSTRIEL SID BENDJIBA 2, ACTIVITE MESRA BP235 MOSTAGANEM ALGERIE		CARRIER: CMA CGM - Société Anonyme au capital de 175 000 000 euros Head Office: 4, quai d'Arenç - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95 B 562 024 422 R.C.S. Marseille			
PRE CARRIAGE BY*		PLACE OF RECEIPT*		FREIGHT TO BE PAID AT	
				MARSEILLE	
OCEAN VESSEL BF ESPERANZA		PORT OF LOADING PORT FRANCAIS		PORT OF DISCHARGE PORT D'ORAN	
				THREE (3)	
				FINAL PLACE OF DELIVERY*	
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS		NO AND KIND OF PACKAGES		DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	
				GROSS WEIGHT CARGO	
				TARE	
				MEASUREMENT	
DVRU1611590 SEAL 019749		1 x 20ST STC 11 BOBBINS		21347 KG	
DFSU2230372 SEAL 019748		1 x 20ST STC 12 BOBBINS		22467 KG	
CFR PORT D'ORAN ALGERIE INCOTERMS 2010. 44000KG (+/-05PCT) ALUMINIUM ALMELEC (FIL 610166 ELEC DIA 9,5 MM 2000 KG TREMPÉ SECHÉ SUIVANT FACTURE PROFORMA N 848575 DU 01/04/2015.					
DOCUMENTARY CREDIT NUMBER 104ICD0002415039					
FREIGHT PAYE ON BOARD Shipped on Board BF ESPERANZA 04-MAY-2015 CMA CGM Agences France SAS As agents for the Carrier					
					
Weight in Kgs Total: 2 CONTAINER(S) Sheet 1 of 2 43814.000					
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
ADDITIONAL CLAUSES					
4. Cargo at port is at receiver risk, expenses and responsibility 5. FCL 77. THC at destination payable by consignees as per line/port tariff 153. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account. 180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 4 months and 21 days from the date of discharge. 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004. 216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.					
225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel. 241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant. 249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver. 251. Detention and demurrage payable by consignee from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 45th day USD 20 per day per 20 ft and USD 40 per day per 40 ft. From the 46th day to the 60th day USD 36 per day per 20 ft and USD 72 per day per 40 ft. From the 61st					
RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (with prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office. In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void. (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)					
PLACE AND DATE OF ISSUE		MARSEILLE 04 MAY 2015		SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM Agences France SAS as agents for the carrier CMA CGM S. A.	
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING					

Annexe N°16 :

NOTE DE POIDS

Client destinataire / Consignee

SARL GROUPE INDUSTRIEL
SIDI BENDEHIBA
Z.D'ACTIVITE MESRA BP225

27018 MOSTAGANEM
ALGERIE

Client acheteur / Customer

~~SARL GROUPE INDUSTRIEL~~
SIDI BENDEHIBA
Z.D'ACTIVITE MESRA BP225

27018 MOSTAGANEM
ALGERIE

N° SJ 18889 Du/ Of 15/04/15

Origine ST JEAN AP

N° de commande / Order N° 848575 01

Votre commande / Your Order CDE AVR 2015 -LME 16-20/03/15 - ALUMINIUM ALMELECEVA ROAD Via FOFCL		Transporteur / Carrier Mode Route	
Description du produit / Description of material Code AP/AP Code 77669 22000260 Alliage AP/AP Alloy 610166 ELEC Fil 610166 ELEC Dia 9,5 mm 2000 kg Trempé séché		Dimensions / Sizes D en mm 9,500	
Conditions : Incoterm CFR JUSQU'A ORAN , par Route MODALITES PARTICULIERES D'EXPEDITION NE PAS EXPEDIER - ATTENTE FEU VERT POIDS : 41800 kg MINI / 46200 kg MAXI		ETIQUETTE/Shipping marks GROUPE INDUSTRIEL S. BENDEHIB ORAN ALGERIE	
VEHICULES/Vehicles BQ 862 GL TOTAL EXPEDIE/Total dispatched	FARDEAUX/Packs 11 11	PIECES/Items 11 11	POIDS NET/Net weight 21105,000 21105,000 KG
BRUT/Gross 21347,000 21347,000			
CERTIFICAT DE POIDS ET D'ANALYSE / Certificat of net weight and analysis			
N° de coulée M6327 M6330 M6329 NET 1995,000 13647,000 5463,000 Nb fardeaux/Items 01 07 03			
Analyse			
Si	0,55	0,57	0,54
Fe	0,23	0,23	0,22
Cu	0,021	0,025	0,021
Mn	0,0026	0,0025	0,0024
Mg	0,54	0,53	0,54
Cr	0,0006	0,0005	0,0006
Zn	0,004	0,004	0,004
V	0,0055	0,0027	0,0056
Ti	0,012	0,010	0,011
L/C NUMBER 104ICD0002415039			

trimet
 Trimet France
 Rue Henri Sainte Chaire Deville - CS 30114
 73302 Saint-Jean-de-Maurienne Cedex

Pour toute question contacter / or any enquiry contact

Annexe N°17 :

 N° 11012*01	1. Expéditeur (nom, adresse, pays) Consignor Expedidor المرسِل المُرسل المُرسل TRIMET FRANCE RUE HENRI SAINT-CLAIRE DEVILLE 73300 SAINT JEAN DE MAURIENNE France / France	N° 2015_05_04_874044	COPIE
	2. Destinataire (nom, adresse, pays) Consignee Destinatio المرسل إليه المرسل إليه المرسل إليه SARL GROUPE INDUSTRIEL SIDI BENEDHIA Z.D'ACTIVITE MESRA BP225 27018 MOSTAGANEM Algérie / Algeria	COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE EUROPEAN COMMUNITY COMUNIDAD EUROPEA المجموعة الأوروبية 欧洲共同体 ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN شهادة المنشأ 原产地证明 СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА	
	4. Informations relatives au transport (mention facultative) Transport details Expedition مرسلة بواسطة 运输情况 Вид транспорта и маршрут следования (насколько это известно)	3. Pays d'origine Country of origin Pais de origen بلد المنشأ 原产国 Страна происхождения France / France 5. Remarques Remarks Observaciones ملاحظات 备注 Для служебных отметок CER PORT D'ORAN ALGERIE INCOTERMS 2010 44000 KG (+/-05PCT) ALUMINIUM ALMELEC/FIL 610166 ELEC DIA 9,5 MM 2000 KG TREMPÉ SECHÉ SUIVANT FACTURE PROFORMA N 848575 DU 01/04/2015. CREDIT DOCUMENTAIRE 104ICD0002415039	
En application du Code des Douanes Communautaire, les copies signées et visées par l'autorité compétente en même temps que l'original, ont même valeur que ce dernier. In compliance with Community Customs Code, copies signed and stamped by the competent authority at the same time as the original, have the same value as the latter. En aplicación del Código Aduanero Comunitario, las copias firmadas y estampadas por la autoridad competente al mismo tiempo que el original, tienen el mismo valor que este último.	6. N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises Item number ; marks, numbers, number and kind of packages ; description of goods N° de orden ; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los bultos ; designacion de las mercancías مواصفات البضاعة : رقم التسلسل ، العلامة ، رقم الطرود ، عدد وطبيعة الطرود 序号；商标；号码；包装件数量和性质；商品种类； Порядковый номер, маркировочные знаки, нумерация, количество мест и вид упаковки; описание товара FIL ALUMINIUM ALMELEC(FIL 610166 ELEC DIA 9,5 MM 2000 KG TREMPÉ SECHÉ)		7. Quantité Quantity Cantidad الكمية 数量 Количество 43330 kg poids net - net weight
PRODUCTION INTERDITE	8. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N°3 THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3 LA AUTORIDAD INFRASCRITA CERTIFICA QUE LAS MERCANCIAS DESIGNADAS SON ORIGINARIAS DEL PAIS INDICADO EN LA CASILLA N°3 تشهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم ٣ 签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家 Подписавший уполномоченный орган удостоверяет, что вышеприведенные товары происходят из страны, указанной в графе N° 3  Pour le Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie de la Savoie, 04-05-2015 Catherine POMMIER Lieu et date de délivrance : désignation, signature et cachet de l'autorité compétente Place and date of issue : name, signature and stamp of competent authority Lugar y fecha de expedición : designación, firma y sello de la autoridad competente Место и дата выдачи : наименование, подпись и печать уполномоченного органа		

Annexe N°18 :



BNP PARIBAS

CREDIT DOCUMENTAIRE EXPORT

Page 1 / 2

AGENCE : BNP PARIBAS
APAC TRADE
85 RUE DES TROIS FONTANOT
TSA 40128
92729 NANTERRE CEDEX

Fax : 01 46 95 84 15
Swift : BNPAFRPPPTX
Tel. : 08 20 20 30 71

02574

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

AGENCE DE MOSTAGANEM 104 13 COURS
DE LA CULTURE MOSTAGANEM 27000
ALGERIE

Le 09/06/2015

Nous vous adressons sous ce pli à notre décharge, les DOCUMENTS ORIGINAUX, levés en vertu du crédit documentaire ci-après, et vous prions de nous en accuser réception.

We are forwarding to you under this cover, to our discharge, the ORIGINAL DOCUMENTS taken up under the documentary credit below, and ask you to acknowledge receipt.

Notre référence / Our reference	Votre référence / Your reference	Validité / Expiry	Devise / Currency	Montant du crédit / Amount of the credit
30004ELH1501698 / 30004ECH1503415	104ICD0002415039	10/07/2015	USD	130 680,00

D'ordre de / By order of CARL GROUPE INDUSTRIEL SIDI
En faveur de / In favour of TRIMET FRANCE

Montant de l'utilisation / Bill amount (USD).....	128 690,10
<u>Nos charges / Our charges</u>	
Montant net / Drawing net amount (USD).....	128 690,10

Documents originaux levés joints au présent avis / Original documents taken up annexed to this shedule

Certifié ISO 9001/2000 pour les crédits et encaissements documentaires du réseau France

BNP PARIBAS - S.A. au capital de 2 491 915 350,00 euros Siège social 16, boulevard des Italiens, 75009 Paris
immatriculée sous le n°662 042 449 RCS Paris - Identifiant C.E. FR 76662042449 ♦ 3615 BNP PARIBAS ♦ www.bnpparibas.com

ET 3576

Feuillet n° 1 correspondant



BNP PARIBAS

CREDIT DOCUMENTAIRE EXPORT

Page 2 / 2

AGENCE : BNP PARIBAS
APAC TRADE
85 RUE DES TROIS FONTANOT
TSA 40128
92729 NANTERRE CEDEX

Fax : 01 46 95 84 15
Swift : BNPAFRPPPTX
Tel. : 08 20 20 30 71

02574

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

**AGENCE DE MOSTAGANEM 104 13 COURS
DE LA CULTURE MOSTAGANEM 27000
ALGERIE**

Le 09/06/2015

Nous vous adressons sous ce pli à notre décharge, les DOCUMENTS ORIGINAUX, levés en vertu du crédit documentaire ci-après, et vous prions de nous en accuser réception.

We are forwarding to you under this cover, to our discharge, the ORIGINAL DOCUMENTS taken up under the documentary credit below, and ask you to acknowledge receipt.

Documents reçus / Received documents

	INVOICE / COMMERCIAL INVOICE	BILL OF LADING	LISTE DE COLISAGE X2	NOTE DE POIDS X2	CERTIFICAT DE CONFORMITE X2	REDRAW ROD	CERTIFICATE OF ORIGIN	EX A
1 ^{er} courrier 1st mail	6	3+1C	2	2	1	1	1+1C	1C
2 ^{ème} courrier 2nd mail								

Observations

Documents adressés pour accord en raison d'une irrégularité suivante : 1. Le connaissance :
a) Ne précis pas le lieu de chargement.

Veuillez nous autoriser à réclamer le remboursement chez
BKTRUS33XXX selon les termes de la LC

Nous certifions avoir reçu les documents dans les délais requis et dans la validité de la L/C

Certifié ISO 9001/2000 pour les crédits et encaissements documentaires du réseau France

BNP PARIBAS - S.A. au capital de 2 491 915 350,00 euros Siège social : 16, boulevard des Italiens, 75009 Paris
Immatriculée sous le n°662 042 449 RCS Paris - Identifiant C.F. FR 76662042449 ♦ PARIS BNP PARIBAS ♦ www.bnpparibas.com

ET 3370

Feuillet n° 1 correspondant

Table de matières :

Dédicaces

Remerciements

Résumé

Abstract

الملخص

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....2

Chapitre 01 : les grands axes d'une transaction internationale.....6

Section 01 : le contrat de commerce international.....7

1.1 Définition du contrat de commerce international.....7

1.2 La formation du contrat de commerce international.....8

1.2.1 Les étapes précontractuelles.....8

1.2.2 L'offre commerciale.....8

1.3 Les éléments constitués d'un contrat de commerce international.....8

1.3.1 Les données générales introductives.....9

1.3.2 Les dispositions techniques et commerciales.....9

1.3.3 Les dispositions financières et bancaires.....9

1.3.4 Les éléments juridiques (liés à l'exécution du contrat).....11

1.4 Les obligations des deux parties (le vendeur et l'acheteur).....11

1.4.1 Les obligations du vendeur.....11

1.4.2 Les obligations de l'acheteur.....11

1.5 Transfert des propriétés et des risques.....12

Section 02 : les incoterms.....13

2.1 Notions générales sur les incoterms.....13

2.2 Définition de l'incoterm.....14

2.3 Classement des incoterms.....15

3.3.1 Selon les familles et les obligations des deux parties.....15

3.3.2 Selon le mode de transport.....15

3.3.3 Selon le type de vente.....	15
2.4 Présentation des différents incoterms.....	16
Section 03 : les documents d'une transaction internationale.....	21
3.1 Les documents commerciaux.....	21
3.1.1 Facture pro-forma.....	21
3.1.2 Facture commerciale (définitive).....	21
3.1.3 Facture consulaire.....	22
3.1.4 Facture douanière.....	22
3.2 Les documents de transport.....	22
3.2.1 Le connaissement maritime (bill of lading).....	23
3.2.2 La lettre de transport aérien LTA (air way bill).....	25
3.2.3 La lettre de transport routier LTR (truck way bill).....	25
3.2.4 Le duplicata de lettre de voiture international DLVI appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill).....	25
3.2.5 Le récépissé postal (bulletin d'expédition).....	26
3.2.6 Document de transport combiné FIATA (multimodal).....	26
3.3 Les documents d'assurance.....	26
3.3.1 La police d'assurance.....	26
3.3.2 L'avenant d'assurance.....	27
3.3.3 Le certificat d'assurance.....	27
3.4 Les documents exigés par les services douaniers.....	27
3.4.1 Le certificat d'origine.....	27
3.4.2 Le certificat de provenance.....	27
3.4.3 Le certificat sanitaire.....	27
3.4.4 Certificat phytosanitaire.....	28
3.4.5 Les listes de colisages et de poids.....	28
3.4.6 Certificat d'analyse et de pureté.....	28

3.4.7 Certificat de qualité.....	28
3.4.8 Document douanier.....	29
Chapitre 02 : les instruments et les modes de paiement à l'international.....	32
Section 01 : les instruments de paiement à l'international.....	33
1.1 Le chèque.....	33
1.1.1 Définition.....	33
1.1.2 Les mentions obligatoires.....	34
1.1.3 Les différents types de chèque.....	34
1.1.4 Les différents d'encaissement.....	35
1.1.5 Les avantages et les inconvénients.....	35
1.2 la lettre de change (la traite).....	36
1.2.1 Définition.....	36
1.2.2 Les mentions obligatoires.....	36
1.2.3 Tableau représentatif des avantages et des inconvénients de la lettre de change.....	37
1.3 Le billet à ordre.....	37
1.3.1 Définition.....	37
1.3.2 Négociabilité.....	37
1.3.3 Création du billet à ordre.....	38
1.3.4 Les avantages et les inconvénients.....	38
1.4 le virement international.....	39
1.4.1 Définition.....	39
1.4.2 Les types du virement.....	39
1.4.2.1 Courrier.....	39
1.4.2.2 TELEX telegraphic (T/T).....	39
1.4.2.3 Virement SWIFT.....	39
1.4.3 les avantages et les inconvénients.....	41
Section 02 : les modes de paiement à l'international.....	43
2.1 Le transfert libre.....	43
2.1.1 Définition.....	43
2.1.2 Traitement pratique d'un transfert.....	44
2.1.3 Avantages et Inconvénients.....	45
2.2 Remise documentaire.....	46
2.2.1 Définition.....	46
2.2.2 Les formes de la remise documentaire.....	47
2.2.3 Les intervenants de remise documentaire.....	48

2.2.4 Le mécanisme de remise documentaire.....	49
2.2.5 Les avantages et les inconvénients.....	50
2.3 Le crédit documentaire.....	51
2.3.1 Définition.....	51
Section 03 : la domiciliation bancaire.....	52
3.1 Définition.....	52
3.2 Conditions Préalable à la domiciliation.....	53
3.3 La domiciliation d'importation.....	53
3.3.1 Définition.....	53
3.3.2 Procédure de la domiciliation.....	54
3.3.2.1 Ouverture du dossier.....	55
3.3.2.2 Gestion et suivi du dossier de domiciliation.....	59
3.3.2.3 L'apurement du dossier.....	61
3.4 La domiciliation d'exportation.....	62
3.4.1 Ouverture d'un dossier de domiciliation.....	62
3.4.2 Gestion de dossier.....	63
3.4.3 Apurement du dossier de domiciliation.....	64
Chapitre 03 : Le fonctionnement du crédit documentaire.....	67
Section 01 : Définition et formes de crédit documentaire.....	68
1.1 Définition du crédit documentaire.....	68
1.2 Cadre juridique.....	69
1.3 Les intervenants du crédit documentaire.....	69
1.4 Les différents types du crédit documentaire.....	72
1.5 Le mécanisme d'ouverture du crédit documentaire (import/export).....	74
Section 02 : les modes de réalisation du crédit documentaire.....	77
2.1 Les modes de réalisations du crédit documentaire.....	77
2.1.1 Crédit documentaire réalisable par paiement à vue.....	77
2.1.2 Crédit documentaire réalisable par acceptation de la traite.....	77
2.1.3 Crédit documentaire réalisable par paiement différé.....	77

2.1.4	Crédit documentaire réalisable par négociation.....	78
2.2	Les crédits documentaires spéciaux.....	79
2.3	Les différences entre crédit documentaire et LCSB.....	84
2.4	Les caractéristiques de crédoc.....	84
Section 03 : Les risques et les garanties liées au crédit documentaire.....		86
3.1	Notion de risque.....	86
3.2	Les risques sur les opérations de crédit documentaire.....	86
3.2.1	Le risque pris par la banque émettrice (banquier de l'acheteur).....	86
3.2.2	Le risque pris par la banque du vendeur.....	88
3.2.3	Le risque pour le vendeur.....	88
3.2.4	Le risque pris par l'acheteur.....	88
3.2.5	Le risque de change.....	89
3.3	Les garanties et les cautions bancaires.....	89
3.3.1	Définition.....	89
3.3.2	Les modes d'émission.....	90
3.3.4	Les différentes garanties.....	92
Chapitre 04 : La pratique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de la BEA.....		96
Section 01 : Présentation de la Banque Extérieur d'Algérie.....		97
1.1	présentation succincte de la BEA.....	97
1.2	Historique.....	97
1.3	Les correspondants de la Banque Extérieur d'Algérie.....	99
1.4	La BEA direction régional de MOSTAGANEM.....	105
1.4.1	présentation de l'agence.....	105
1.4.2	présentation des différents services de l'agence.....	106
1.4.3	l'organisation du service commerce extérieur.....	108
1.5	mission de la BEA.....	110
Section 02 : étude d'une opération d'importation par le crédit documentaire.....		113
2.1	L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BEA agence 104.....	114
2.2	L'ouverture d'un crédit documentaire.....	116

2.2.1	La préparation de dossier.....	116
2.2.2	L'étude de la demande au niveau de l'agence 104.....	117
2.2.3	Contrôle de la L/C et de la solvabilité de l'importateur.....	118
2.2.4	Le paiement des commissions.....	118
2.3	L'émission du crédit documentaire.....	118
2.4	Effectuer les modifications du crédit documentaire.....	119
2.5	Assurer la réalisation du crédit documentaire.....	120
2.5.1	La réception et l'examen des documents.....	120
2.5.2	Levée de réserve	121
2.5.3	Remise de fonds.....	121
2.6	La réception et le dédouanement de marchandises.....	123
2.7	L'apurement du dossier de domiciliation.....	124
	Conclusion générale.....	127
	Bibliographie	
	Annexes	