

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

HEC ALGER

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

Option : Affaires Internationales

THEME :

**Le financement des transactions du commerce
international par le crédit documentaire**

Etude de cas : banque EL-BARAKA

Elaboré par :

Ahmed Seif Allah MADOU

Dirigé par :

Mme Lynda GRINE

Maitre de conférences « A » HEC

4^{ème} promotion

Septembre 2017

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

HEC ALGER

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

Option : Affaires Internationales

THEME :

**Le financement des transactions du commerce
international par le crédit documentaire**

Etude de cas : banque EL-BARAKA

Elaboré par :

Ahmed Seif Allah MADOU

Dirigé par :

**Mme Lynda GRINE
Maitre de conférences « A » HEC**

**4^{ème} promotion
Septembre 2017**

باسم الله الرحمن الرحيم

اشكر الله القدير الذي بنعمته تتم الصالحات الذي يسر لي دربي و اعانني على اتمام هذا

.

هذا على امل ان يتقبله مني و يستفيد منه طلاب العلم و يوضع في
ميزان حسناتي.

"

"

Remerciements

Je remercie Dieu tout puissant de m'avoir éclairé et aidé dans la réalisation de ce modeste mémoire.

Je tiens à remercier mes professeurs qui m'ont fait profiter de leur savoir tout au long de ma formation notamment Mme GRINE, qui m'a suivi, orienté et soutenu jusqu'à ce que j'aie pu achever ce travail

J'exprime également toute ma gratitude et ma reconnaissance à MR. BENDJABALLAH Sofiane, chef d'agence EL-BARAKA pour son accueil, pour son aimable réception et sa disponibilité, je remercie mon maitre de stage MR. Med EL-Hadi BENKHALFALLAH chef de service commerce extérieur, ainsi que ses adjoints, les chargés d'étude : SAMI et AZZEDINE. AHMED, MOHAMED, NACER, pour leurs soutiens et encouragements.

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

Je remercie également le personnel de la Direction pour leurs assistantes et leurs conseils ainsi qu'à tous ceux qui m'ont apporté leurs contributions, leurs soutiens professionnel et moral.

J'ai laissé le plus beaux en dernier , un remerciement très spécial pour mon père , frère , enseignant , mon guide , mon idole : MOHAMED CHRIF , sans lui , sans son appui , son soutien et son aide , je pourrai jamais avancer dans ma vie et précisément dans ce travail . T'es mon héros.

Merci pour tout

Dédicace

Je tiens à dédier ce mémoire :

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

A mes très chères sœurs qui m'ont beaucoup aidé pour accomplir ce travail

A mes chers amis, qui m'ont apportés leur support moral et intellectuel tout au long de cette recherche.

A celui qui a su me guider et conseiller le long de mon mémoire, mon père, frère, mon professeur MOHAMED CHRIF.

Résumé :

Le commerce extérieur est l'ensemble des transactions commerciales (exportation et importation), réalisées par plusieurs pays en vue d'engendrer l'ensemble des flux réels et monétaires, ces derniers présentent de nombreux risques, ce qui nécessite l'utilisation de différents modes de financement.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les différents moyens et techniques de paiement à l'international, en mettant l'accent sur le crédit documentaire.

Enfin Le but est de connaître les difficultés principales lors de l'utilisation de la technique du crédit documentaire dans une opération d'importation au sein de l'organisme d'accueil, à savoir banque EL-BARAKA.

Mots clés :Crédit documentaire, remise documentaire, commerce international, importation.

Abstract :

Foreign trade is all business transactions (export and import), made by several countries in order to generate the set of real and monetary flows, they have many risks, which requires the use of different modes financing.

Our study focuses initially on defining aspects of foreign trade, the various methods and techniques of international payment, focusing on documentary credit.

Finally, the goal is to know the main difficulties when using the technique of documentary credit in an import operation in the host organism, namely EL-BARAKA bank.

Tags : documentary credit, documentary remittance, international trade, import

التجارة الخارجية هي كل المعاملات التجارية (التصدير و الاستيراد). تتم بين العديد من البلدان من اجل توليد مجموعة من التدفقات النقدية و الحقيقية لديهم العديد من المخاطر . الامر الذي يتطلب استخدام وسائل التمويل .

تركز دراستنا في البداية على تحديد جوانب التجارة الخارجية و اساليب و تقنيات الدفع الدولية المختلفة مع التركيز على

اخيرا . فان الهدف هو معرفة الصعوبات الرئيسية عند استخدام تقنية الاعتمادات في عملية الاستيراد داخل المؤسسة.

_____ :الاعتماد المستندي. التسليم الوثائقي. التجارة الدولية. الاستيراد.

Liste des tableaux

Chapitre 01 :

<u>Tableau 01</u> : les incoterms repartis par le mode de transport	p.26
<u>Tableau 02</u> : les différents incoterms 2000/2010.....	p.27
<u>Tableau 03</u> : l'attribution du numéro de domiciliation à l'import	p.32
<u>Tableau 04</u> : l'attribution du numéro de domiciliation à l'export	p.35

Chapitre 02 :

<u>Tableau 01</u> : avantages et inconvénients du SWIFT.....	p.39
<u>Tableau 02</u> : avantages et inconvénients du chèque	p.40
<u>Tableau 03</u> : avantages et inconvénients de la lettre de change	p.41
<u>Tableau 04</u> : avantages et inconvénients du billet à ordre	p.42
<u>Tableau 05</u> : les intervenants dans le processus de la Remdoc	p.43
<u>Tableau 06</u> : avantages et inconvénients de la Remdoc	p.45
<u>Tableau 07</u> : forces et faiblesses du Credoc	p.48
<u>Tableau 08</u> : les intervenants dans le processus du Credoc	p.55
<u>Tableau 09</u> : avantages et inconvénients du crédit documentaire Revolving	p.58
<u>Tableau 10</u> : avantages et inconvénients du Credoc transférable	p.59
<u>Tableau 11</u> : avantages et inconvénients du Credoc Back to Back	p.60

Liste des figures

Chapitre 01 :

Figure 01 : la formation d'un contrat de commerce internationalp.13

Figure 02 : les différents groupes d'incoterms.....p.25

Chapitre 02 :

Figure 01 : le processus de la Remdocp.44

Figure 02 : le processus de réalisation du Credocp.47

Figure 03 : la lettre de crédit stand-byp.49

Figure 04 : la chronologie du Credocp.66

Chapitre 03 :

Figure 01 : organigramme de la banque EL-BARAKAp.77

Figure 02 : le déroulement du Credocp.91

Liste des abréviations

Abréviations

Signification

BL :	Bill of lading.
BNP :	Banque nationale de paris.
BA :	Banque d'Algérie
CFR :	Cost and freight/ Cout et fret.
CIF :	Cost insurance freight/ Cout, assurance et fret.
CIP :	Carriage insurance paid to/ Port payé assurance comprise jusqu'à.
CPT :	Cost paid to/ Port payé jusqu'à.
CREDOC :	Crédit documentaire.
D/A :	Documents contre acceptation.
DAP :	Delivered at port/ Rendu au lieu de destination.
DAT :	Delivered at terminal/ Rendu au terminal.
DCT :	Domiciliation a court terme
DMT :	Domiciliation à moyen terme
DDP :	Delivered duty paid/ Rendu droit acquittés.
DDU :	Delivered duty unpaid.
DHL :	Correspond aux initiales des fondateurs, Adrian Dalsey, Larry Hillblom et Robert Lynn. C'est un groupe spécialisé en transport et logistique.
DIPP :	Division internationale du processus productif

D/P :	Documents contre paiement.
EXW :	Ex works named place/ Départ usine lieu convenue.
FAS :	Free a long side ship/ Franco le long du navire.
FCA :	Free carrier/ Franco transporteur.
FOB :	Free on board/ Franco à bord.
FTN :	Firmes transnationals
ICC :	Chambre de commerce international.
Incoterms :	International Commercial Terms.
LC :	Lettre de crédit.
LTA :	Lettre de transport aérien.
MT :	Message type
NPI :	Nouveaux pays industrialisés
Pré-dom :	Pré-domiciliation
Remdoc :	Remise documentaire.
RUU :	Règles et usances uniformes.
SBLC :	Lettre de crédit Stand-by.
SWIFT :	Society for world Wide Interbank Financial Telecommunications.
TCO :	Tableau comparatif des offres
TVA :	Taxe sur la valeur ajoutée

Sommaire :

Introduction générale	1
<u>Chapitre 1 : les principes fondamentaux du commerce international.....</u>	6
<u>Section 1</u> : présentation et historique du commerce international.....	7
<u>Section 2</u> : les opérations du commerce extérieur.....	16
<u>Chapitre 2 : les instruments de paiement à l'international.....</u>	38
<u>Section 1</u> : principes et concepts sur les techniques de paiement.....	38
<u>Section 2</u> : les fondamentaux sur le crédit documentaire.....	51
<u>Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA.....</u>	71
<u>Section 1</u> : présentation de la banque EL-BARAKA.....	71
<u>Section 2</u> : le déroulement d'un crédit documentaire au sein d'EL-BARAKA.....	79
Conclusion générale.....	96

INTRODUCTION

GENERALE

le commerce international apparait comme le moyen d'exporter le surplus de production locale, que le marché intérieur n'arrive pas à absorber, et réaliser ainsi des rendements d'échelle qui permettront de déduire les coûts moyens de production et aussi d'importer les biens qu'on ne produit pas localement ou pour lesquels la dotation factorielle du pays n'est pas opportune pour la fabrication.

Les opérations du commerce international deviennent par conséquent très importantes pour l'économie du pays et nécessitent des moyens de financement appropriés. Les agents économiques peuvent se financer soit de façon interne par le recours à l'autofinancement ou bien par le recours au financement externe.

Celui-ci peut être indirect lorsque les entreprises font appel à l'intermédiation bancaire ou bien direct par le marché des capitaux (sans passer par les banques).

De nos jours, aucune opération d'importation ou d'exportation ne peut se faire sans la présence de documents et de techniques fiables reconnues et utilisés au niveau international.

Le crédit documentaire est l'une des techniques les plus efficaces et sur-utilisées dans le monde du commerce international, essentiellement au besoin de transactions internationales. Il constitue ainsi une garantie pour l'exportateur en matière de paiement, contre remise des documents conformes au crédit documentaire, l'importateur devra donc payer contre la remise des documents, attestant que la marchandise désirée a été livrée conformément aux délais et aux normes cités dans les clauses du contrat .

Quelle que soit sa forme, le crédit documentaire fait partie intégrante des clauses d'exécution de la plupart des contrats de fournitures des biens d'équipement ou de bien d'investissement dont le règlement s'échelonne sur plusieurs années, et il sert de support à la réalisation des crédits consentis par un Etat à un autre .

L'objet de ce mémoire sera d'essayer de comprendre les principaux moyens et techniques de paiement utilisés dans le commerce international et d'analyser le processus du crédit documentaire au sein de l'entreprise d'accueil, ainsi que de détecter les principales difficultés rencontrées lors de l'utilisation de cette technique afin d'en proposer modestement de modestes recommandations.

C'est pour cela que notre étude s'est concentrée sur le thème suivant :

le financement des transactions du commerce international par le crédit documentaire

Le choix de ce thème n'est pas accidentel, en effet c'est un sujet primordial qui revêt toujours une grande importance dans la sphère économique nationale. L'intérêt que porte ce

sujet dans le domaine du commerce extérieur ainsi que l'importance et l'actualité de ce moyen de paiement sont des facteurs qui nous en aider à mieux choisir notre thème

D'après ces changements, on projette à montrer la dimension de satisfaction des parties contractantes par le crédit documentaire.

La garantie de paiement, le degré de confiance, ainsi que la zone géographique sont des éléments clés qui vont nous mener à démontrer la nécessité et l'importance du crédit documentaire, de plus, on va prouver que c'est le seule et unique moyen de paiement utilisé dans les transactions du commerce international.

Dans le cadre de notre travail de recherche, nous avons essayé de répondre à la problématique suivante :

Le crédit documentaire permet-t-il de garantir la satisfaction des deux parties contractantes dans une opération du commerce international ?

Nous avons essayé de répondre à cette problématique, tout en développant les questions secondaires suivantes :

1-quels sont les instruments et techniques de paiement relatifs aux opérations du commerce international ?

2-que signifie le crédit documentaire en termes de satisfaction pour les différents intervenants dans une transaction du commerce international ?

3-comment procèdent-t-on pour financer et assurer une transaction a l'international par le crédit documentaire au niveau de la banque EL-BARAKA ?

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

1/le crédit documentaire est le moyen de paiement le plus sure, apportant plus de garantie et de satisfaction vu qu'il se base sur la confiance mutuelle entre les deux parties contractantes.

2/ le crédit documentaire est la technique qui réponds le mieux aux attentes (sécurisation et délai) de l'exportateur ainsi que celles de l'importateur.

Pour apporter des éléments de réponse aux questions soulevées, nous avons adopté la **méthode descriptive** pour la rédaction des deux premiers chapitres, et une **méthode**

analytique pour le troisième chapitre s'appuyant essentiellement sur notre stage pratique au sein de la banque, la distribution des entretiens et l'analyse des résultats obtenus.

Les outils utilisés durant notre recherche sont notamment la compulsions des ouvrages et des rapports, des mémoires ainsi que des documents internes à l'entreprise, les interviews des responsables et l'observation, et pour soutenir notre étude on a procédé à une enquête par entretien auprès du personnel de la banque au service commerce extérieur.

Pour aborder ce sujet, nous avons jugé favorable de subdivisé notre travail en 03 chapitres :

Tout d'abord, nous commencerons par présenter dans le premier chapitre l'historique du commerce international, nous donnerons aussi un ensemble de définitions et de notions concernant le contrat de commerce international cela dans une première section. En deuxième section, nous traiterons les incoterms ainsi que les différents documents utilisés dans le commerce extérieur.

Ensuite, nous présenterons dans le deuxième chapitre les différents instruments et moyens de paiement à l'international comme première section ; dans la deuxième, nous allons se concentrer plus précisément sur le crédit documentaire en tant que seule technique de paiement à l'international tout en développant son processus de réalisation; ainsi que ces différentes formes et intervenants.

Le troisième chapitre, sera consacré pour l'étude de cas au sein de la banque EL - BARAKA. Nous allons présenter cet organisme d'accueil, ses différents services et missions dans une première section, après nous comprendrons le déroulement d'une opération du commerce international, son processus et son financement par le crédit documentaire dans une deuxième section.

Nous finirons notre travail par une conclusion générale englobant toutes les notions traitées dans les chapitres précédents.

CHAPITRE 1 :

**LES PRINCIPES
FONDAMENTAUX DU
COMMERCE
INTERNATIONAL**

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

Le commerce international s'est largement développé après la Seconde Guerre mondiale dans le cadre des Trente Glorieuses. Depuis 1960, il s'est structuré autour de la Triade qui représente encore 75 % du commerce mondial en 2006 : Europe, États-Unis et Japon.

Depuis le début du 21^{ème} siècle, des puissances émergentes remettent en cause la nature et le volume des flux mondiaux. Les nouveaux acteurs sont la Chine, l'Inde et le Brésil et dans une moindre mesure l'Argentine et le Mexique.

La Chine, l'Inde et le Brésil, par le gigantisme de leur marché intérieur, leur volonté d'ouverture et leur dynamisme économique menacent les premières puissances mondiales dans leur position de leader.¹

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

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

Pour officialiser les opérations du commerce international il est très important de signer une convention par laquelle deux ou plusieurs parties fixent d'un commun accord les conditions qu'elles s'engagent à respecter pour la réalisation d'une transaction déterminée ce qu'on appelle le contrat de vente international.

Mais les opérations effectuées avec l'étranger sont complexes du fait des problèmes de langue, de l'éloignement géographique et de la différence des législations. Ainsi, la division et le transfert des risques est souvent source de conflits entre les contractants, préjudice financiers et autres déboires. En vue d'éviter ces confusions incertitudes et erreurs d'interprétations, la Chambre de Commerce Internationale (CCI) a normalisé les usages en mettant au point un langage codifié appelé Incoterms pour expliciter les conditions de livraison, ainsi elle a exigé un jeu de documents pour finaliser et bien gérer les procédures et le bon déroulement des transactions entre les deux parties contractantes.

Ces différentes idées nous mènent à découper notre premier chapitre en deux parties ; dans la première section nous allons définir l'historique et les concepts liés au commerce

¹-LEBOITEUX DAVID, Trade finance, Principes et Fondamentaux, RB édition, p- 17.

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

international ; ainsi, nous parlerons du contrat de vente international. En seconde section, nous présenterons les différents incoterms relatifs aux transactions des marchandises et de services ainsi que les documents commerciaux entrant dans le processus de réalisation d'une opération à l'international.

Section 1 : présentation et concepts du commerce international

I. Principes sur le commerce international

1. Définitions et Généralités :

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

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

Le développement du commerce international s'est traduit par une ouverture et une interdépendance croissantes des économies.

Aujourd'hui devenu une variable centrale dans l'économie mondiale, il fait cependant toujours l'objet, comme dans le passé, de nombreuses interrogations. Un débat théorique existe en toile de fond : certains voient dans le commerce international le moteur de la croissance permettant à tout pays de se développer (à l'image, par exemple, des NPI asiatiques). En revanche, d'autres pointent du doigt ses méfaits sur certains pays (marginalisation des PED), sur certains secteurs (disparition de secteurs traditionnels tels que le textile en France), ou bien encore sur l'emploi (hausse du chômage)...prônant alors le recours à des mesures protectionnistes. La dynamique du commerce international se comprend également à travers ses acteurs. L'Etat est un acteur central dans la mesure où ses actions, aux formes très variées, sont amenées à stimuler (baisse des tarifs douaniers, par exemple) ou bien au contraire à restreindre (protection non tarifaire par exemple) le commerce avec les autres nations. Mais les Etats ne sont pas les seuls à intervenir dans la dynamique du commerce international, on doit compter également avec les firmes, en

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

particulier les firmes transnationales (FTN). D'ailleurs, leur poids devient tel que les Etats, voyant leur autonomie s'effriter, se sentent de plus en plus impuissants face à elles.

Il ne faut pas confondre commerce international et mondialisation. On entend par mondialisation la libre circulation des biens et services, des capitaux ainsi que des hommes, tandis que le commerce international ne concerne que les flux de biens et, par élargissement, de services.

2. Historique du Trade finance :

La période des années 50, est celle de la reconstruction après la guerre des économies des pays industrialisés. Au début des années 60, la valeur des échanges de marchandises aurait été de l'ordre de 150 milliards de dollars, de l'ordre de 3 000 milliards à la fin des années 80 soit 20 fois plus, et de l'ordre de 16 000 milliards de dollars courants en 2010, soit plus de 100 fois plus.²

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

Il peut aussi être défini comme suit « Le Trade finance est le financement des flux commerciaux internationaux, il existe pour atténuer ou réduire les risques liés à une transaction commerciale internationale»³

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

Il a fallu attendre les retombées de la crise de 2008 pour voir le Trade Finance être reconnu comme un acteur important dans le financement du commerce international. Sur la période 1990-2008, la croissance moyenne du commerce mondial a été de l'ordre de 6,5% par an en termes réels. La crise financière et bancaire, en asséchant les crédits bancaires, a contribué au ralentissement du commerce international⁴.

²-J.PAVEAU. F.DUPHIL. A. BARELIER. J.DUBOIN. F. GERVAIS. G.KUHN. J.-P.LEMAIRE. C.LEVY. M.PAVEAU, Exporter, édition Foucher, 22ème édition, Vanves, 2010, p13.

³-<http://www.gtreview.com/what-is-trade-finance/>, consulté le 12/07/2017 :11 :45h

⁴-LEBOITEUX DAVID, Trade finance, Principes et Fondamentaux, RB édition, p- 21-22.

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

II. Le contrat de commerce international

Parmi les nombreuses définitions du contrat de commerce international, on a pu soulever les plus importantes à savoir :

1) Définitions :

Selon l'Art.54 du code de commerce Algérien le contrat est « *une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose* ». ⁵

Le contrat commercial constitue la base juridique essentielle de la transaction conclue entre les partenaires. Il est défini aussi selon définir ainsi selon V. MEYER et C.ROLIN ainsi : « *Le contrat est un accord de volonté qui lie deux ou plusieurs personnes et qui précise les droits et obligations des différentes parties* » ⁶

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

-) **La capacité juridique des parties:** Les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance;
-) **Le consentement des parties:** La volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre;
-) **L'objet du contrat:** La transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

Selon Anne Bessonnet- Philippe Edourd Lamy « *un contrat suppose à la base : un accord de volontés (mutuality of agreement), entre des parties capables de s'engager valablement pour un objet ou un service définis, moyennant une contrepartie et pour une cause licite de nature à créer entre elles des obligation réciproque (mutuality of obligation)* » ⁷

Selon les définitions qui précèdent on peut conclure que C'est un contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents et qui s'établit sur la base d'une offre ferme du vendeur suivie d'une acceptation, sans conditions, de cette offre par l'acheteur.

⁵-Art.54 du code de commerce Algérien

⁶-V. MEYER, C.ROLIN, techniques du commerce international, Edition Nathan, Paris, 1997, P52.

⁷-ANNE BESSONNET- PHYLLIPE EDOUARD LAMY, contrat d'affaire international, édition paris, 2005, p.12

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

2) Éléments constructifs du contrat de commerce international :

Le contrat de commerce intentionnel est constitué de quatre principaux éléments cité comme suit :

2.1.Les données générales introductives :

- Présentation de l'objet du contrat.
- Identification des parties contractantes.
- Détermination de la nature du contrat.
- Définition des principaux termes techniques de manière à éviter les interprétations divergentes.
- Liste des documents contractuels

2.2.Les dispositions techniques et commerciales :

- Caractéristiques techniques du produit : sa composition ses spécifications techniques, sa qualité.
- Modalités d'emballage.
- Détermination des délais de livraison et des méthodes d'approvisionnement.
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité.
- Condition de modification du contrat.

2.3.Les dispositions financières et bancaires :

- Prix et montant total, ferme ou révisable.
- Incoterm utilisé.
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement.
- Garanties bancaires à mettre en place.
- Données fiscales et douanières.
- Date butoir

2.4.Les dispositions juridiques :

- ❖ Date de mise en vigueur du contrat,
- ❖ Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise,
- ❖ Conditions juridique liées aux garanties bancaires,

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

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

3) Effet du contrat de commerce international :

Cet effet concerne les obligations des parties contractantes ainsi que le Transfert de propriétés et de risques :

2.1. Les obligations :⁸

❖ Les obligations de l'acheteur :

-) satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises.
-) réceptionner et accepter la marchandise même si celle-ci ne convient pas en qualité et en quantité à ce qui a été rapporté sur le contrat.

❖ Les obligations du vendeur :

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

⁸ - Art. 54 de la convention de Vienne du 11 Avril 1980

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

2.2. Le transfert de propriétés et de risques :

✓ Transfert de propriétés :

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

✓ Transfert de risques :

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats du commerce internationale, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques. Aussi le recours aux incoterms, qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution. Dans un contrat il faudra qu'ils contiennent les Incoterms à utiliser, qui servent à définir le partage des risques et des frais pour l'acheminement des marchandises⁹.

Ce qu'on peut remarquer c qu'Une fois la totalité du règlement financier effectué, l'acheteur entre assurément en possession de la marchandise.

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

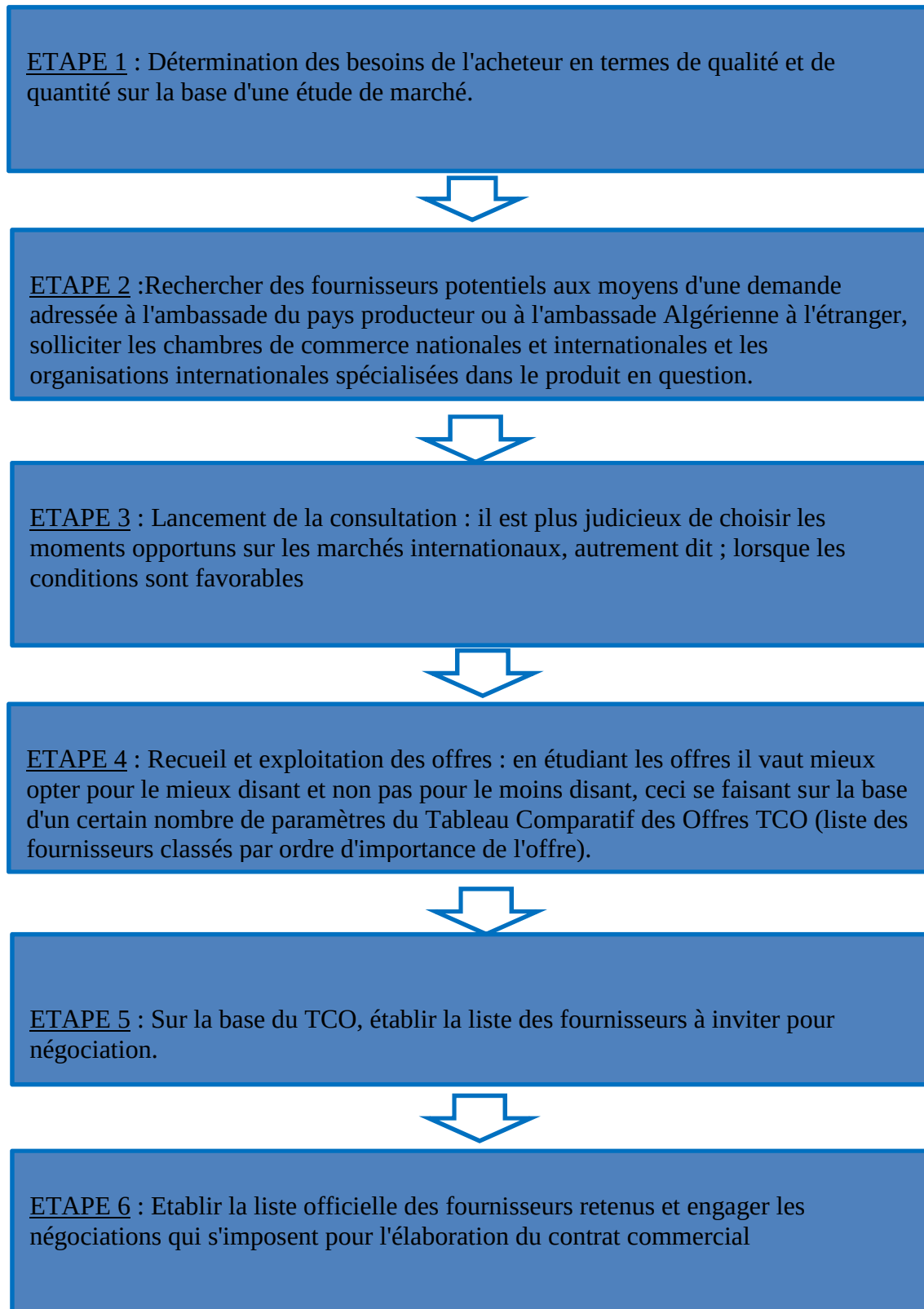
4) La formation du contrat de commerce international :

La formation du contrat de commerce international, a été répartie en 6 étapes selon son échelonnement dans le temps, cette figure ci-dessous nous montre en détails les stations essentielles dans un contrat de commerce international.

⁹- CHENAB Samira, KARAOUI Radia, « étude des techniques et des instruments de paiement des opérations d'importations-crédit documentaire » mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme supérieur en finance et actuariat, ENSSEA, juin 2016, p.08.

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

Figure 01 : schéma représentatif de la formation d'un contrat de commerce international



Source : OTMANI et TOURIRINE, mémoire d'obtention de master de master, école des hautes études commerciales, Alger, 2016

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

III. Les risques liés au commerce international

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

1- Risque politique risque « pays » :

Le risque « pays » représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement (risque d'interruption de marché, risque de non-paiement, risque de spoliation, d'expropriation...). Il est parfois difficile à évaluer¹⁰.

« Il s'agit des guerres, des émeutes, des révolutions, des actes ou des décisions d'un gouvernement faisant obstacle à l'exécution d'un contrat. Les événements peuvent se dérouler aussi bien dans le pays d'importation que dans un pays tiers ».¹¹

2- Risque de non-paiement :

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

3- Risque économique :

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

4- Risque de change :

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

¹⁰- Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Gestion des opérations import-export, Édition DUNOD, Paris, 2008, p123.

¹¹-Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, le petit export, Edition DUNOD, Paris, 2009, p26.

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

5- Risque juridique :

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

- Le droit des contrats : contrat de vente, de transfert de technologie, de représentation
- Le droit social : législation sociale des expatriés, droit du travail dans le pays d'implantation
- Le droit commercial et des sociétés : nationalité des sociétés ; obligation d'un partenariat local ; obligation de recruter des dirigeants locaux ; législation en matière de contrat commercial (règles, obligations)
- Le droit économique : réglementation sur la concurrence et les monopoles (loi antitrust) ; réglementation sur la vente à perte et sur les soldes ; concept de refus de vente et de distribution sélective ; réglementation sanitaire, règles de mise à la consommation (informations, étiquetage, emballage, service après-vente et garantie donnée aux consommateurs) ; loi sur les jeux, concours associés à la vente ; contrôle de la qualité, respect des produits et additifs interdits ; réglementation en matière de contrôle de prix ; possibilité de publicité comparative, d'établir des prix maximums autorisés...
- Le droit de la propriété industrielle : brevets, marques, licences dessins et modèles...

En fait, l'entreprise qui agit à l'international ne bénéficie pas d'un droit international unifié, en raison de la souveraineté des États et d'autre part, il n'existe pas de juridiction internationale qui lui permette d'évoluer dans un contexte juridique unique. C'est bien là que réside le risque juridique.

6- Risque technologique :

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

7- Risque de catastrophes naturelles :

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

8- Risque de non transfert :

C'est le risque encouru par le titulaire d'une créance, de ne pouvoir encaisser la somme attendue, bien que le débiteur ait effectuée le règlement dans la monnaie locale, par ce que sa

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

banque centrale est dans l'incapacité de mettre à disposition les devises nécessaires au règlement de sa dette.

9- Risque de marché :

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

Section 2 : les opérations du commerce international

I. Les documents commerciaux relatifs au commerce extérieur :

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

-  Les documents concernant la marchandise.
-  Les documents de transport.
-  Les documents exigés par les services douaniers.
-  Les documents d'assurance.

1) Les documents de prix :

Ces documents fournissent des informations utiles sur la marchandise (son prix, son origine...) et se présentent sous 5 formes :

1.1. **La facture commerciale** : Elle est aussi appelée facture définitive .C'est un document de base qui concrétise toute opération commerciale. Elle est établie par le vendeur après l'envoi par l'acheteur du bon de commande. Cette facture démontre la conclusion effective du contrat de vente.

Elle doit comporter : le nom ou raison sociale de l'acheteur et du vendeur, prix unitaire, la quantité, la désignation de la marchandise, le poids, les conditions de vente (incoterms), les modalités d'expédition et de règlement et les dates d'établissement et de règlement.

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

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

- | | |
|--|---|
|) Le nom et l'adresse du fournisseur ; | • Le nom et adresse de l'acheteur ; |
|) La date de son établissement ; | • La date de validité de l'offre ; |
|) Le montant de l'offre ; | • Le terme de vente retenu (incoterm) ; |
|) La désignation des marchandises ; | • Les modalités de règlement ; |
|) Etc.... | |

1.3. **La Facture consulaire** : C'est une facture visée par le consulat du pays de l'importateur au pays de l'exportateur. Elle est établie afin d'authentifier les informations que comporte la facture définitive.

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

1.5. **La Note de frais** : Cette note que l'importateur est en droit de réclamer fera ressortir les frais supportés par le vendeur et qui sont inclus dans la facture commerciale, selon le terme de vente choisi.

2) Les documents de transport :

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

2.1. Le connaissement maritime (Bill of lading B/L) :

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

Le connaissement présente un triple aspect :

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur),
- Le contrat de transport dont les conditions figurent intégralement au verso,
- Titre de propriété, en échange duquel la marchandise sera livrée à l'arrivée.

) **Les formes d'émission :**

Il est émis selon les formes ci-après :

- **A Personne Dénommée** : Il est donc nominatif et par voie de conséquence non endossable, ainsi seule la personne désignée pourra prendre livraison des marchandises à leur arrivée. Ce qui explique son emploi rarement usité.

- **A Ordre D'une Personne Dénommé** : Emis sous cette forme il est transmissible par voie d'endossement. Le bénéficiaire de l'endossement pourra retirer les marchandises à leur arrivée.

L'endossement s'effectuera sur le connaissance « ORIGINAL » avec la mention : « Délivrez à l'ordre de (2^{ème} bénéficiaire) », accompagné de la date de l'endos et de la signature et cachet du 1^{er} bénéficiaire. Le second bénéficiaire pourra à son tour l'endosser à un troisième bénéficiaire et ainsi de suite. C'est bien sur la forme la plus utilisée.

- **Au Porteur** : Le porteur du connaissance pourra retirer la marchandise, les risques de cette forme (Perte et vol) sont identiques à ceux d'un chèque.

Le connaissance maritime reprendra les indications ci-après :

-) Le nom du navire et de son capitaine avec la signature de celui-ci ;
-) Le nom de la personne à qui il a été émis ;
-) Le port de départ et le port de destination ;
-) Le nom de l'importateur et de l'exportateur ;
-) La nature, le nombre et le poids de la marchandise avec la nature de l'emballage ;
-) La marque et numérotation des colis ;
-) Les conditions de transport (en pontée, en cale ...) ;
-) La date de création (très important en crédit documentaire) ;
-) La mention « on board » qui signifie que la marchandise est effectivement embarquée sur le navire contrairement à celle « reçue pour être chargée » ;

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

-) La mention « fret payé » ou « fret payable à destination » ;
-) Le connaissement doit mentionner si les transbordements sont autorisés ;
-) Certaines mentions ne peuvent être acceptées que lorsqu'elles sont autorisées par l'importateur (on deck, on pontee ...) ;
-) La mention « clean of lading » indiquant que la marchandise est nette de toute réserve dans le cas contraire les réserves doivent être mentionnées. Il est à noter que quand le connaissement ne comporte ni réserves ni la mention « clean of lading » la cargaison est considérée comme nette de toute réserve ;
-) Le nombre d'originaux émis, les exemplaires originaux sont revêtus de la mention « original » et les copies portent la mention « copie non négociable ». L'intégralité des originaux constitue «le jeu complet de connaissement », un seul exemplaire original suffit pour le retrait des marchandises.

Nous remarquons que Le connaissement est dit « delivery order » lorsque toutes les marchandises voyagent avec un seul connaissement, et est dit « connaissement taxe » quand sur celui-ci figure le montant du fret.

2.2.Le connaissement de charte partie :

La charte partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'acheteur et le vendeur d'une part, et la compagnie de navigation d'autre part, en vue du transport d'une marchandise dont la nature ou l'importance l'empêche d'être chargée à bord d'un navire à ligne régulière.

2.3.Le connaissement du transport combiné (combined bill of lading) :

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

2.4.La lettre de transport aérien LTA (air way bill) :

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

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

La lettre de transport aérien est émise en trois exemplaires :

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

2.5. Le duplicata de lettre de voiture international DLVI :

C'est un document de transport par route «Convention Marchandise Route» ratifiée en 1956 à Genève et entrée en vigueur en 1958, elle harmonise les conditions générales de transport terrestres internationaux et traite de la responsabilité du transporteur, cette convention exige la rédaction d'une lettre de voiture si le pays de départ ou le pays de destination des marchandises ou les deux, l'ont signée.¹²

2.6. Lettre de Transport Routier (LTR) :

C'est un document de transport par camion par lequel le transporteur s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Elle n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

2.7. Le récépissé postal :

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

3) Les documents d'assurance :

Conformément à l'instruction n°02-07 du 31 mai 2007 en application de l'article 4 du règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : « toutes les opérations d'assurance et de réassurance doivent être contractées auprès de compagnies d'assurance de droit Algérien »¹³. Toute souscription de police d'assurance auprès de compagnies d'assurance étrangères est interdite.¹⁴ On distingue deux types d'assurance, la police au voyage et la police flottante ou police d'abonnement.

¹²- NGUYEN-THE, Madeleine: Importer, 2eme édition, France, 2005, p.117

¹³- <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist37.htm>, consulté le 13-07-2017 à 22 :31h

¹⁴- <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>, consulté le 17-7-2017 à 23 :05h

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

3.1. la police au voyage : Elle convient généralement aux entreprises dont les transactions commerciales avec l'étranger sont limitées, elle est conclue affaire par affaire et donne naissance à une police d'assurance qui constitue le document justificatif.

3.2. La police flottante ou police d'abonnement : C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge automatiquement toutes les expéditions faites pour le compte de l'assuré.

Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie qui remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif

4) Les documents exigés par les services douaniers :

4.1.La facture consulaire :

C'est une facture visée par le consulat du pays de l'importateur au pays de l'exportateur. Elle permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur et porter le visa du consulat du pays importateur à l'effet d'attester et d'authentifier l'origine, la valeur de la marchandise et les informations que comporte la facture définitive.

4.2.La facture douanière :

C'est un document exigé par les douanes de certains pays, il est établi afin de certifier l'origine des marchandises sous la signature de l'exportateur et d'un témoin.

4.3. le certificat d'origine :

Rempli par l'exportateur sur des imprimés spéciaux délivrés par la chambre de commerce dont il dépend, le certificat d'origine doit souvent être visé par les consulats des pays destination. Il peut être demandé par l'acheteur pour contrôler l'origine du produit et bénéficier éventuellement de taux préférentiels ou pour protéger l'économie locale du pays¹⁵.

4.4.Le certificat de circulation :

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

¹⁵- SYLVIE GRAUMAN- YETTO, Commerce international guide pratique, 6eme édition, France, 2005, p145

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

5. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire :

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

5) Les documents annexes :

Les documents annexes sont désignés ainsi parce qu'ils sont établis selon la spécificité et la nature de la marchandise et à la demande de l'importateur, à l'effet que celui-ci s'assure des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise qu'il a commandée.

Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande de l'importateur.

Il est repris ci-après les plus importants :

5.1. Note ou certificat de colisage : Ce document a pour but de fournir des indications relatives au poids, au conditionnement, au contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

5.2. Certificat d'origine : C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou encore par un organisme officiel. Il atteste de l'origine des marchandises

5.3. Certificat de poids : C'est un document qui atteste le poids exact des marchandises expédiées, il est délivré par un organisme officiel.

5.4. Certificat d'analyse : Il est émis par un laboratoire agréé ou un expert. Il donne la composition des produits analysés (produits chimiques, produits pharmaceutiques etc....).

5.5. Certificat sanitaire, vétérinaire et phytosanitaire : C'est un document établi par un organisme officiel certifiant la bonne qualité de certaines marchandises comestibles, des animaux et des plantes. Certificat vétérinaire pour les animaux vivants et certificat phytosanitaire pour les plantes, semences, engrais etc....

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

II. Les incoterms :

Ces termes créés par la chambre de commerce internationale font partie du contrat de vente dont ils sont l'une des clauses, bien que facultatives, ils acquièrent toute fois force juridique dès que le contrat de vente y fait référence. Largement utilisés en Europe, en Afrique, en Asie et dans les Amériques, les incoterms sont désormais bien intégrés au fonctionnement des chaînes logistiques mondialisés.¹⁶

Nous allons développer ces notions ci-dessous comme suit :

1) Définition des incoterms :

Les incoterms indiquent la part que chacun des partenaires, vendeur et acheteur prend dans l'acheminement de la marchandise, ainsi que les risques qu'il supporte.¹⁷

Les règles incoterms (International Commercial Terms), outils créés en 1936 par l'ICC et régulièrement révisés, La dernière version datée de 2000. Les nouvelles règles incoterms 2010 sont entrées en vigueur au 1^{er} janvier 2011.¹⁸

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

Les incoterms (**I**nternational **C**ommercial **T**erms) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la chambre de commerce internationale (CCI) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2011, s'appelle Incoterms ® 2010.

¹⁶-<http://www.cciinternational.net/documentation/een/INCOTERMS%20article%20%20FRA%20DEFINI.pdf>, consulté le 14-07-2017 à 9 :31h.

¹⁷-LUCIAS Laurence et STUDER LAURENS Joselyne : Vendre plus, acheter mieux à l'international, Librairie Vuibert, Paris, septembre 2003, p.27.

¹⁸-LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, Commerce International : DUNOD 2eme édition, Paris, 2008, p.105

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

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

Selon Ghislaine Legrand et Hubert martini : « *les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique* ». ¹⁹

1.1. Rôle des incoterms :

Les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus entre ces deux points essentiels du contrat de vente. ²⁰

Un incoterm a trois fonctions essentielles:

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

1.2. Structure des incoterms :

Les incoterms 2000 peuvent être répartis :

-) Par groupe.
-) Par catégorie "vente départ/vente arrivée".
-) Par mode de transport.

1.2.1. Les différents groupes d'incoterms :

On distingue quatre groupes essentiels, répartis comme suit :

2. Groupe E : (EXW)

3. Groupe F : (FCA, FAS, FOB)

4. Groupe C : (CFR, CPT, CIF, CIP)

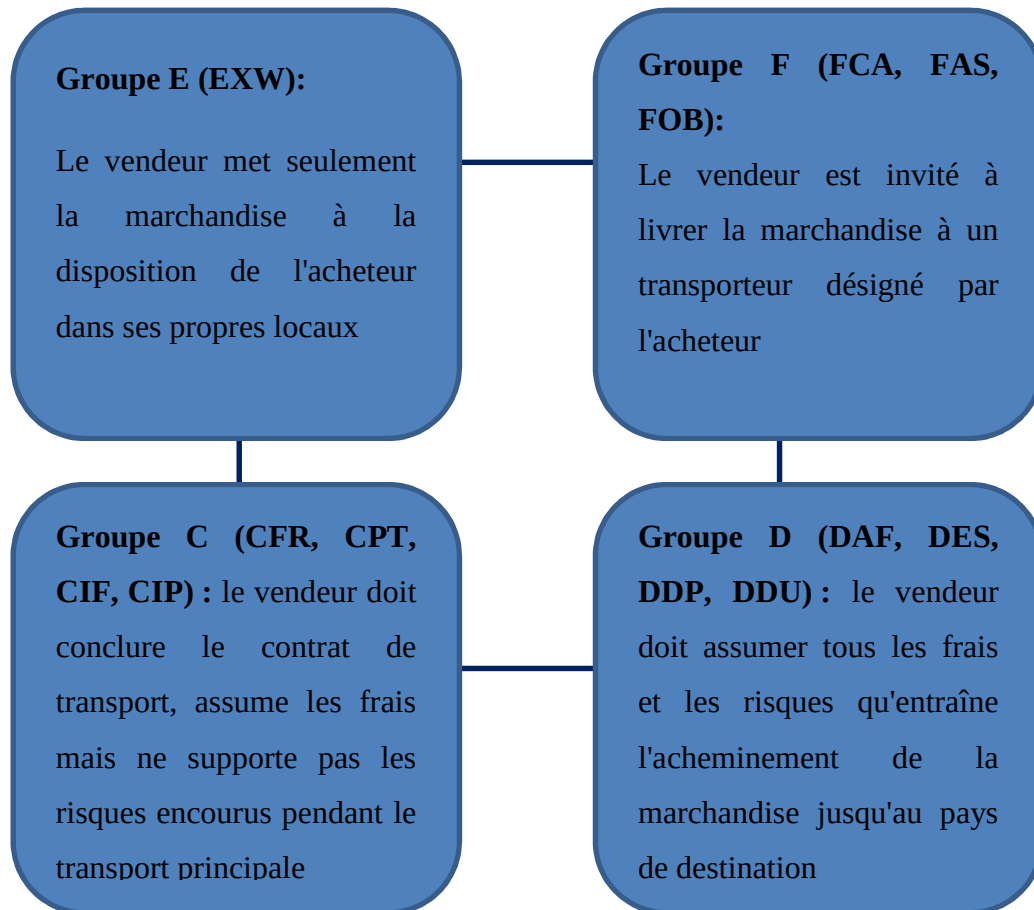
5. Groupe D : (DAF, DES, DDP, DDU)

¹⁹- Ghislaine LEGRAND et Hubert MARTINI: gestion des opérations import-export, DUNOD, paris, 2008, p.111

²⁰-LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert : Commerce International, Op.cit, p.105.

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

Figure 02: Les différents groupes d'incoterms



Source : S.HADDAD : Les incoterms 2000, éditions pages bleues, paris 2009, p.22

1.2.2. Les catégories d'incoterms :

1.2.2.1. **Incoterms vente de départ :**

Signifie que la marchandise voyage au risque et au péril de l'acheteur sur le transport principal. Les incoterms ventes au départ sont au nombre de 08 :

- ✓ A partir de sa mise à disposition dans les locaux du vendeur (EXW).
- ✓ A partir du moment où elle a été remise au transporteur pour expédition (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP).

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

1.2.2.2. Incoterms vente à l'arrivée :

Signifie que la marchandise voyage au risque et au péril du vendeur jusqu'au lieu de destination. Les incoterms ventes à l'arrivée sont au nombre de 05 :

- ✓ Jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DES, DEQ) ;
- ✓ Jusqu'au point de destination (DAF, DDU, DDP).

1.2.3. Les incoterms par le mode de transport :

Tab 01 : tableau représentant les incoterms repartis par le mode de transport

Choix du transport	Tout mode de transport	Transport maritime	Transport terrestre
Incoterms	EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP	FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ.	DAF

Source : LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert : Commerce International, Op.cit, p.119 (avec adaptation)

2) Principales nouveautés des incoterms 2010 par rapport aux incoterms 2000 :

Les nouvelles règles des incoterms réduisent leur nombre de 13 à 11 remplaçant ainsi les incoterms DAF, DES, DDU et DEQ par DAP et DAT respectivement.

Il n'existe plus d'incoterms terrestres, les incoterms 2010 sont répartis selon le mode de transport en incoterms maritimes (FAS, FOB, CFR, CIF) ou multimodaux (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP).

Les règles incoterms 2010 reconnaissent qu'elles peuvent être utilisées pour les contrats nationaux aussi bien que pour les contrats internationaux ; obligation de remplir les formalités à l'exportation et à l'importation seulement si ces formalités sont applicables.

Répartition des obligations entre l'acheteur et le vendeur en vue d'obtenir ou d'aider à obtenir le dédouanement des marchandises donnant lieu à des contrôles de sécurité.

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

Prise en compte de la notion d'informations relatives à la sécurité ainsi que la notion de marchandises "fournies" en cas de ventes successives.

Si cela a été convenu ou usuel, tout document peut être un enregistrement électronique ou une procédure d'électronique.

Le tableau ci-dessous représente les majeures différences entre les incoterms 2000 et les incoterms 2010 :

Tab 02 : tableau représentant les différents incoterms 2000/2010

Incoterms	Désignation
EXW <i>Ex Works / à l'usine</i>	Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement et ces locaux. L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée
FCA <i>Free Carrier/Franco Transporteur</i>	Le vendeur livre la marchandise et la dédouane à l'exportation et l'amène au transporteur et au lieu désignés par l'acheteur, Le transfert des risques passe à l'acheteur au moment de la livraison.
FAS <i>Free along side ship/ Franco le long du navire</i>	Le vendeur a rempli ses obligations lorsqu'il a livré les marchandises dédouanées au port d'embarquement du transporteur désigné par l'acheteur, ou il la dépose le long du navire. Le transfert des risques et la répartition des frais passent à l'acheteur au moment de la livraison
	Le vendeur achemine les marchandises au

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

FOB <i>Free on Board / Franco bord</i>	port d'embarquement convenu et la charge sur le navire du transporteur principale désigné par l'acheteur. Le transfert des risques et la répartition des frais passent à l'acheteur au moment de la livraison
CFR <i>Cost and Freight / cout et fret</i>	Le vendeur livre les marchandises, à bord du navire ou procure les marchandises ainsi livrées. Le transfert des risques passe à l'acheteur au moment de la livraison. Le vendeur doit conclure à ses frais un contrat de transport pour acheminer les marchandises au port de destination.
CIF <i>Cost, Insurance and Freight / cout, assurance et fret</i>	Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. Le transfert des risques passe à l'acheteur au moment de la livraison.
CPT <i>Carriage paid to / port payé jusqu'à</i>	Le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue. Il dédouane la marchandise à l'exportation. Quand la marchandise est remise au transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur
	Le vendeur a les mêmes obligations qu'en

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

CIP <i>Carriage and insurance paid to / port payé, assurance comprise jusqu'à</i>	CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.
DAF remplacé par DAP <i>Delivered at Frontier/ rendu frontier, lieu convenu</i>	Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été livrée, dédouanée à l'exportation, au lieu convenu à la frontière, mais avant la frontière du pays adjacent, sur le véhicule de transport d'approche non déchargé. Le transfert des frais et risques se fait au passage de la frontière. Les formalités douanières d'importation et le paiement des droits et taxes de douanes dus à l'import incombent à l'acheteur.
DAT <i>Delivered at terminal/rendu au terminal</i>	Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.
DAP <i>Delivered at place/ rendu au lieu de destination</i>	Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu, si spécifié, au lieu de destination convenu à la

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

	date ou dans les délais convenus. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.
DES (remplacé par DAP) <i>Delivered ex ship/port de destination convenue</i>	Le vendeur a rempli son obligation de livraison, quand la marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Le vendeur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination convenu.
DEQ (remplacé par DAT) <i>Delivered ex quay/port de destination convenu</i>	Le vendeur a rempli son obligation de livraison, quand la marchandise non dédouanée à l'importation, est mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu. Le vendeur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination convenu.
DDU (remplacé par DAP) <i>Delivered duty unpaid / lieu de destination convenu</i>	Le vendeur livre la marchandise à l'acheteur, non dédouanée à l'importation, et non déchargée à l'arrivée de tout véhicule de transport, au lieu de destination convenu. L'acheteur s'occupe à ses risques et frais, de l'accomplissement des formalités douanières d'importation et du paiement des droits et taxes de douane.

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

DDP <i>Delivered duty paid/ rendu droit acquittés</i>	A l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur
---	---

Source : <http://www.conex.net/fr-WW/outils-a-documents/incoterms.html> (14/07/2017 à 9:30h)

En vertu de l'instruction n° 02-07 du 31 Mai 2007 en application de l'article 4 du règlement n°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : *"Toutes les opérations d'assurances et de réassurances doivent être contractés auprès des compagnies d'assurance de droit Algérien."*

On remarque que Les incoterms CIF et CIP ne sont pas utilisés en Algérie parce que la législation nationale impose la souscription de l'assurance auprès d'une compagnie algérienne. Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont : FOB et CFR.

III. La domiciliation bancaire :

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

1) La domiciliation des importations :

Le règlement 91-12 du 14/08/1991 de la banque d'Algérie rend la domiciliation préalable et obligatoire pour toute opération commerciale entrant dans le cadre du contrôle des changes.

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

1.1. Définition :

La domiciliation bancaire consiste :

- ✓ pour l'importateur résidant, de faire choix 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.

1.2. Traitement du dossier de domiciliation :

Avant de procéder à la domiciliation :

La banque vérifie que l'importateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction d'exercer les opérations du commerce extérieur, qu'il dispose d'un registre de commerce et d'un identifiant fiscal, ainsi qu'une surface financière (solvable). Elle s'assure aussi que les produits importés ne sont pas prohibés.

1.2.1. L'ouverture :

) le client ramène :

- une facture pro forma (domiciliation préalable) ou une facture définitive (domiciliation définitive)
- une demande d'ouverture de dossier de domiciliation.

) La banque procède à :

A- L'attribution d'un numéro de domiciliation ; la griffe de domiciliation se présente comme suit :

Tab 03 : tableau représentant l'attribution du numéro de domiciliation

A	B	C	D	E	F	G
Code Wilaya (2 chiffres)	Numéro d'agrément de la banque (2 chiffres)	Code de l'agence (2 chiffres)	L'année (4 chiffres)	Nature de l'opération (2 chiffres)	Numéro d'ordre (5 chiffres)	Code de la monnaie (3 lettres)

Source : document interne à l'entreprise

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

Selon les délais de réalisation de l'importation, on distingue :

- la domiciliation à délai normal (D.I) : l'importation se réalise dans un délai inférieur ou égal à 6 mois, dont le numéro d'ordre est de 00001 à 79 999.
- La domiciliation à délai spécial (D.I.P) : le délai de réalisation dépasse 16 mois, et dont le numéro d'ordre est de 80 001 à 99 999.

B- Remise à l'importateur des exemplaires de la facture domiciliée.

C- Etablissement d'une fiche de contrôle : comprend une chemise rayée marron à conserver au niveau de l'agence et une fiche intercalaire rayée de violet à transmettre à la Banque d'Algérie en fin de journée.

D- Constitution de la provision et perception des commissions :

) La provision :

{ **Débit** : compte client (contre-valeur en DA)
Crédit : compte PREG (provision reçue en garantie)

) Les commissions

{ **Débit** : compte client
Crédit : compte produit
Crédit : compte d'ordre (la TVA)

1.2.2. **la Gestion – Suivi** : Cette phase va se situer entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation.

Durant cette période, le banquier opère un suivi et intervient en cas de besoin, auprès du client pour des compléments d'informations. A cet effet, tous les documents commerciaux (financiers et douaniers) nécessaires à l'apurement du dossier doivent être réunis au terme de cette phase.

1.2.3. **L'apurement :**

1.2.3.1. **L'inventaire :**

Il consiste à la vérification de l'existence des documents suivants :

- La facture définitive (réalisation de l'opération)

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

- Les documents douaniers (D10 exemplaire Banque)
- Les documents financiers (Formule 4)
- Les documents d'expédition.

Au terme de cet inventaire, deux cas peuvent intervenir :

Dossier complet : La banque procède à l'établissement du bilan et donnera la décision finale.

Dossier incomplet : La banque rappelle le client par une lettre recommandée pour compléter le dossier.

Le banquier procède aussi à la déclaration des comptes rendus d'apurement à la BA.

- **Le 30 Avril** : Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le premier semestre de l'année écoulée et simple listage des dossiers ouverts durant le deuxième semestre.
- **Le 31 Octobre** : Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le deuxième semestre de l'année écoulée et simple listage des dossiers ouverts durant le premier semestre de l'année en cours.

1.2.3.2. L'établissement du bilan :

) Dossiers apurés : Tous les documents sont d'égale valeur.

Dossiers apurés non utilisés : Dossiers abandonnés par le client ou annulés à sa demande.

) Dossiers en insuffisance de règlement :

- Dossier présentant une insuffisance TM100 000 DA (DI/SI Bis)
- Dossier présentant une insuffisance Ψ 100 000 DA (DI/SI)

) Dossiers en excédent de règlement : La valeur nette transférée est supérieure à la valeur dédouanée. Dans ce cas, le dossier est déclaré DI/SE et transmis à la Banque d'Algérie.

2) La domiciliation des exportations :

2.1.L'ouverture : Le banquier procède à la vérification des documents présentés par l'exportateur, à savoir :

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

- La demande d'ouverture du dossier de domiciliation
- Le contrat commercial en trois exemplaires.

2.1.1. Attribution du numéro de domiciliation

Tab 04 : attribution du numéro de dom. A l'export

A	B	C	D	E	F	G
Code wilaya (2chiffres)	N° d'engagement de la banque (2 chiffres)	Code agence (2 chiffres)	Année / trim. 200N/3	CT Ou MT	N° d'ordre (5 chiffres)	Code monnaie (3 lettres)

Source : document interne a l'entreprise

2.1.2. remise à l'exportateur des exemplaires domiciliés

2.1.3. Etablissement de la fiche de contrôle

Dans la domiciliation des exportations, on constate deux types :

- **Domiciliation à court terme (CT) :** Le délai de rapatriement des fonds est inférieur à 120 jours.
- **Domiciliation à moyen terme (MT) :** Le délai de rapatriement des fonds est supérieur à 120 jours. Il y a lieu à cet effet de saisir la Banque d'Algérie au moyen d'une demande accompagnée de la copie du contrat commercial et de la demande du client.

A réception de l'accord de la BA, on procède à la domiciliation.

2.1.3.1. La gestion du dossier : Durant cette période, le banquier opère un suivi et intervient en cas de besoin, auprès du client pour un complément d'informations.

2.1.3.2. L'apurement :

- ✓ Dossiers apurés.
 - ✓ Dossiers excédent de règlement.
 - ✓ Dossiers en insuffisance de règlement.
- } Transmis à la Banque d'Algérie.

Chapitre 1 : Les principes fondamentaux du commerce international

La déclaration des comptes rendus d'apurement des dossiers d'exportation, à la Banque d'Algérie s'effectue selon le calendrier suivant :

-) **Le 31 Janvier** : Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le troisième trimestre de l'année précédente et simple listage des dossiers ouverts durant le quatrième trimestre.
-) **Le 30 Avril** : Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le quatrième trimestre de l'année précédente et simple listage des dossiers du premier trimestre.
-) **Le 31 Juillet** : Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le premier trimestre de l'année en cours et simple listage des dossiers ouverts durant le deuxième trimestre.
-) **Le 31 Octobre** : Déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le deuxième trimestre de l'année en cours et simple listage des dossiers ouverts durant le troisième trimestre.

Pour conclure , A travers les éléments cités tout au long de e premier chapitre on a su qu'une transaction ne peut s'achever sans la présence du contrat de commerce international ce qu'on a développé en première section ainsi que les différentes notions de bases concernant le commerce international .

De plus, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur. Ce qu'on a développé en deuxième section.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent une preuve de l'existence de la transaction et son bon déroulement et aussi pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Après avoir exposé la structure des échanges commerciaux internationaux, nous verrons dans le chapitre suivant, les outils et les techniques de paiement proposé par les banques algériennes en générale pour une meilleure gérance d'une transaction a l'international.

CHAPITRE 1 :

**LES PRINCIPES
FONDAMENTAUX DU
COMMERCE
INTERNATIONAL**

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

Quel que soit à l'import ou à l'export, la sécurisation de la transaction est essentielle et le choix du bon moyen de paiement est une question si importante ; en fait il y a plusieurs éléments qui vont nous guider dans cette démarche, le premier élément c'est bien le rapport de force commerciale entre les deux partenaires, ensuite il y a le degré de confiance qui lie les deux parties ainsi que l'antériorité de la relation et enfin le troisième élément important c'est le montant de l'opération bien entendu et puis la zone géographique sur laquelle ils travaillent.

Dans le cadre de ce chapitre, divisé en deux sections, nous aborderons dans la première les différents moyens et techniques de paiements, leurs avantages et inconvénients ainsi que les différents intervenants dans ces opérations ; de cela, on distingue 2 familles :

Les moyens de paiements classiques traditionnels ou conventionnels qu'on trouve souvent dans le domestique; le VIREMENT SWIFT, le CHEQUE et l'EFFET DE COMMERCE

Ainsi que les techniques de paiements documentaires se présentant par les éléments suivants : la REMDOC, le CREDOC et la SBLC

Dans la deuxième section, nous traiterons plus précisément le crédit documentaire comme le moyen de paiement le plus sécurisant à l'international, ses différentes formes ainsi que les modes de réalisations

Section 1 : principes et concepts sur les techniques de paiements

I. les moyens de paiements conventionnels (l'encaissement simple) :

Le paiement se fait contre marchandise, à l'expédition ou après l'expédition par l'acheteur, il s'agit de l'open account :

1. **le virement SWIFT**¹: «C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.

¹ - Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008 ; p141

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au télex ou au système SWIFT² (Society for World wide Interbank Financial Telecommunications), sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition. Dans le cas contraire, le virement SWIFT ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit SWIFT qui prouve la réalisation du transfert. »

1.1. Avantage et inconvénients du SWIFT

Tab 01 : Tableaux représentant les avantages et les inconvénients du SWIFT

Avantages	Inconvénients
-Très rapide et sûr ; sur le plan technique -Peu onéreux -Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition	-Émission à l'initiative de l'acheteur -Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé de l'acheteur - Risque de change si le virement est libellé en devises

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p142

2. le chèque :

Selon Ghislaine Legrand et Hubert Martini « Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Actuellement, en France, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euros ou en devises étrangères. Peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients. »³

Selon Michel Jeatin et Paul le Cannu «Le chèque est un écrit, tiré sur une banque ou un établissement assimilé, qui permet d'obtenir le paiement, au bénéfice d'un porteur, d'une somme d'argent disponible à son profit. Le chèque ne comporte en droit aucune idée de crédit: la provision doit exister au moment de sa création et non pas au moment de l'échéance comme dans la lettre de change. Le chèque met en présence au moins trois personnes :

Le tireur qui émet le titre pour éteindre sa dette à l'égard du bénéficiaire ou du porteur; le tiré, qui possède des fonds remis à titre de dépôt par le tireur; le destiné à éteindre. La forme

²-c'est un réseau possédé par les banques qui sert aux échanges interbancaires mondiaux ; une messagerie électronique que tous les participants utilisent tout au long de la journée pour effectuer tous leurs mouvements titres et espèces.

³-Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p141

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

matérielle du chèque, un écrit standardisé, lui fait jouer un rôle non négligeable en matière de preuve, renforcé par les écritures en compte que le paiement du chèque entraîne; cela explique notamment les obligations, d'origine fiscale, de payer par chèque »⁴

2.1. Avantages et inconvénients du chèque :

Tab 02 : Tableaux représentant les avantages et les inconvénients du cheque

Avantages	Inconvénients
-Facilité d'utilisation -Commissions faibles sur les chèques de montant élevé	-Émission à l'initiative de l'acheteur -Temps d'encaissement parfois très long pour l'acheteur -Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire. -Coût élevé pour les chèques de faibles montants

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p142

3. **l'effet de commerce** : c'est une traite émise par l'exportateur, concrètement c'est une créance avec un montant et une échéance à payer, elle est de moins a moins utilisée aussi pour de délais d'encaissement relativement long et de problèmes d'impayées ; on distingue :
4. **la lettre de change**⁵: Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger(le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître dans la dénomination de la lettre de change : le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et le lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur. Par

⁴-Michel Jeatin et Paul le Cannu, Droit commercial : instrument de paiement et de crédit entreprises en difficulté, édition Dalloz, paris, 1999, P5.

⁵- Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p143

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long.

Cependant, ce mode de paiement n'est pas toujours répandu. En exigeant de son client l'aval bancaire⁶ sur la lettre de change, il est possible d'écarter le risque d'impayé.

4.1. Avantages et Inconvénients de la lettre de change :

Tab 03 : Tableaux représentant les avantages et les inconvénients de l'effet de commerce

Avantages	Inconvénients
-L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier) -Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque -Il détermine précisément la date d'échéance Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930	-La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol -Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur - Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé - Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p143

5. **Le billet à ordre** : L'acheteur est à l'initiative de l'émission du billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Le billet à ordre est soumis au même formalisme que la lettre de change.

L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité au bénéficiaire. Cependant, la banque qui donne son aval peut être tentée d'exiger du souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier.⁷

⁶ - Engagement pris par une personne de payer une dette née d'un effet de commerce à la place d'une autre personne, si cette dernière ne peut le faire. il est donné par le banquier du tiré, si ce dernier présente une solvabilité satisfaisante à sa banque.

⁷ - Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p144

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

Lorsque le paiement à une échéance fixée se fait par un des instruments de paiement ci-dessus décrits, on parle d'encaissement simple ou *d'open account*. Cette technique apporte peu de sécurité au vendeur (sauf traite avalisée).

La protection du vendeur pourrait passer par la souscription d'un contrat d'assurance-crédit, d'affacturage ou l'obtention d'un cautionnement bancaire ou d'une garantie à première demande de paiement.

5.1. Avantages et inconvénients du billet à ordre :

Tab 04 : tableau représentant les avantages et inconvénients du billet à ordre

Avantages	Inconvénients
-Il sert comme une reconnaissance de dette. -Il précise exactement la date et le lieu de paiement. -Il est mobilisable et endossable	-Il est émis à l'initiative de l'acheteur. -Il est soumis au risque de change. -Il est soumis au risque d'impayé

Source : mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en sciences économiques, Mr.AZIZI Samir, cas : SPA AMENHYD, p12

II. Les techniques de paiements (encaissement documentaire) :

Documents représentatifs de la marchandise contre paiement. Les documents transitent par les banques qui les contrôlent uniquement dans le cas du crédit documentaire.

L'encaissement simple est à réserver avec des clients réguliers présentant une bonne solvabilité dans des pays à faible risque politique. Pour se sécuriser, l'exportateur peut recourir en parallèle à l'assurance-crédit et l'affacturage international.

Dès que l'exportateur identifie un risque réel de non-paiement sur l'acheteur ou sur le pays de l'acheteur (risque pays), Les techniques documentaires prennent le pas sur les techniques d'encaissement simple.

Trois techniques documentaires sont envisageables :

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

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

1. La remise documentaire :

1.1.Définition :

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 généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur. Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUU 522).⁸

1.2.Les intervenants :

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties : le donneur d'ordre c'est l'acheteur, la banque remettante c'est celle du vendeur, la banque présentatrice c'est celle de l'acheteur et le bénéficiaire c'est le vendeur.

Tab 05 : Tableaux représentant les différents intervenants dans l'opération de la remise documentaire

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

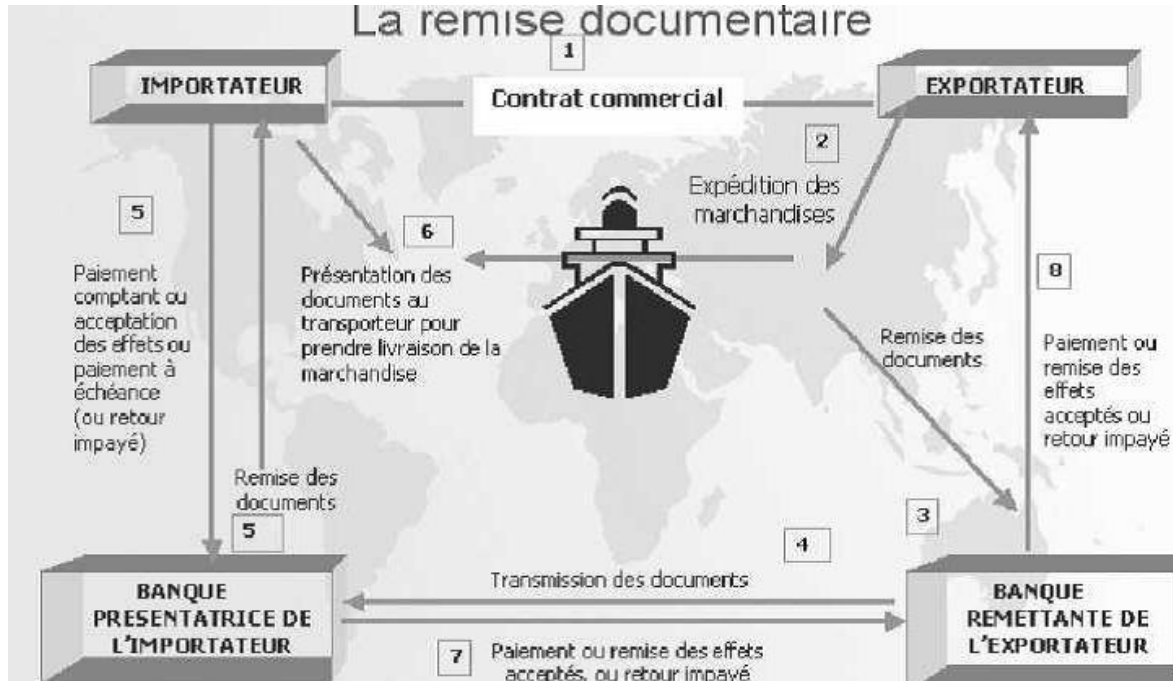
Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p146

⁸ - Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p145

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

Voici un Schéma explicatif des intervenants dans le processus de la remise documentaire ainsi que les différentes étapes à suivre que nous allons voir plus précisément dans les prochains points :

Figure 01 : le processus de réalisation de la remise documentaire



Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p146

1.3.Mode de réalisation de la remise documentaire :

La remise D/P signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due). La remise D/A signifie documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. L'exportateur aura pu exiger un aval bancaire sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité de l'acheteur.⁹

1.4.Les motifs de non-paiement et du non-levé des documents :

- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial.
- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande.
- La marchandise n'est pas conforme à la commande ou elle a été expédiée tardivement ou avant la date prévue ou n'est pas encore arrivée à destination.

⁹- Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p146

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

- Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter.
- L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement.
- Il manque des documents indispensables au dédouanement (certificat phytosanitaire...).
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue.
- Le jeu de connaissances est incomplet.

1.5. Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

Tab 06 : Tableaux représentant les avantages et les inconvénients de la remise documentaire

Avantages	Inconvénients
- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger. - La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates. - Le coût bancaire est minime.	- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. - L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. - Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p147

2. Le crédit documentaire :

2.1. Définition :

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

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

«Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé. C'est une technique de paiement assez lourde à gérer mais qui offre une grande sécurité»¹⁰

2.2. Les intervenants :

Le crédit documentaire fait appel généralement à quatre intervenants qui sont:

2.2.1. Le donneur d'ordre :

Il s'agit de l'importateur qui donne les instructions nécessaires à la banque émettrice, pour l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.

Les instructions doivent être complètes, précises et conformes aux conditions du contrat commercial.

2.2.2. La banque émettrice :

C'est la banque de l'importateur, qui effectue l'ouverture du crédit conformément aux instructions du donneur d'ordre. Cette banque est généralement dans le pays de l'acheteur.

2.2.3. La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice, qui se situe généralement dans le pays de l'exportateur, chargée d'informer et de notifier le crédit émis par la banque émettrice en faveur du bénéficiaire.

2.2.4. Le bénéficiaire :

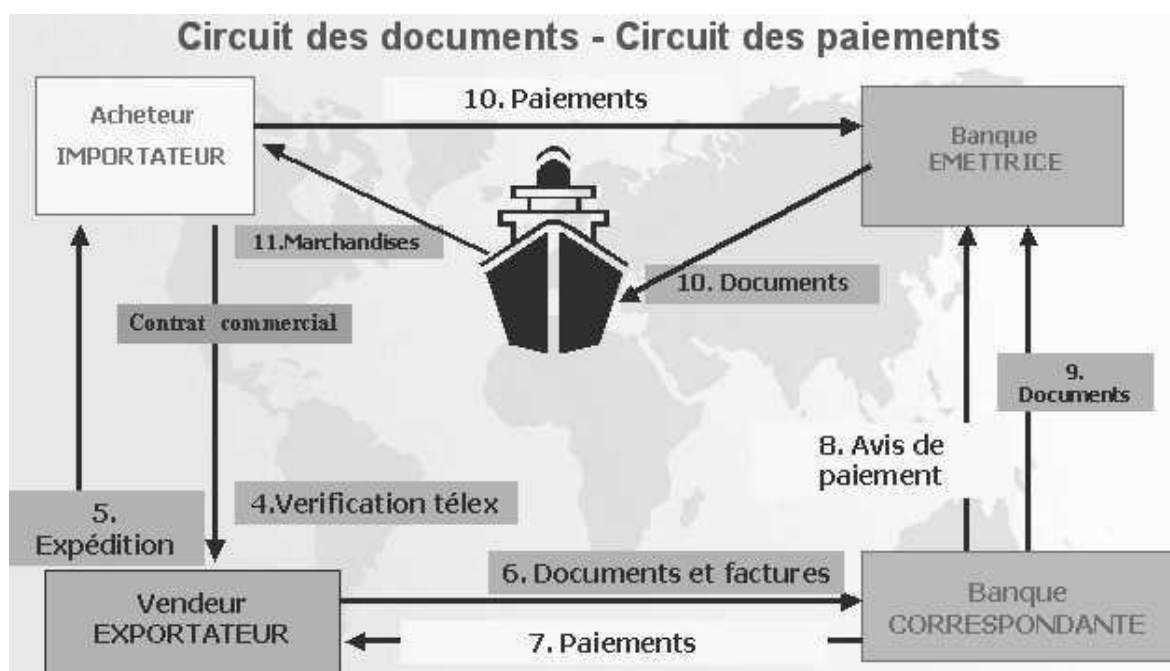
C'est l'exportateur ou fournisseur qui reçoit la notification du crédit par la banque notificatrice en rassemblant l'ensemble des documents exigés par le donneur d'ordre pour les présenter dans les délais stipulés préalablement dans le crédit document.

Voici un Schéma explicatif des différents intervenants dans le processus du crédit documentaire ainsi que les étapes de sa réalisation que nous allons dévoiler dans la section qui suit :

¹⁰- Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p148

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

Figure 02 : processus de réalisation d'un crédit documentaire



Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p151

2.3.Modes de réalisation du crédit documentaire :

La réalisation correspond à la manière dont le crédit documentaire va se déboucler :
Les RUU 600 (entrée en vigueur au 1er juillet 2007) ont introduit une nouvelle notion

« Honorer » et redéfinir la notion de « négociation ».

« Honorer » signifie :

- payer à vue si le crédit est réalisable par paiement à vue ;
- contracter un engagement de paiement différé et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé ;
- accepter une lettre de change (« traite ») tirée par le bénéficiaire et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par acceptation.

« Négociation » signifie l'achat par la banque désignée de traites (tirées sur une banque autre que la banque désignée) et/ou de documents en vertu d'une présentation conforme, en avançant ou acceptant d'avancer les fonds au bénéficiaire au plus tard le jour bancaire où le remboursement est dû à la banque désignée.

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

2.4. Forces et faiblesses du crédit documentaire :

Tab 07 : Tableau représentant les forces et faiblesses du Credoc

Avantages	Inconvénients
-Corps de règles universelles RUU 600 de la CCI -Garanties et moyens de paiement -Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires -Seule la fraude permet l'opposabilité au paiement	-Formalisme dans la vérification des documents (plus de 75 % des remises de documents en banque présentent des irrégularités fussent-elles minimales). -Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes courts -Coût assez élevé surtout pour les crédits de faible montant -Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication)

Source : élaboré par nous-même ; Ghislaine Legrand, Hubert martini, paris, édition 2008

3. la lettre de crédit stand-by :

3.1.définitions :

Selon Ghislaine Legrand et Hubert Martini : «Il s'agit d'un engagement irrévocable de l'émetteur d'indemniser un bénéficiaire en cas de défaillance d'un donneur d'ordre. En tant que garantie de paiement d'une opération commerciale, c'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement. »¹¹

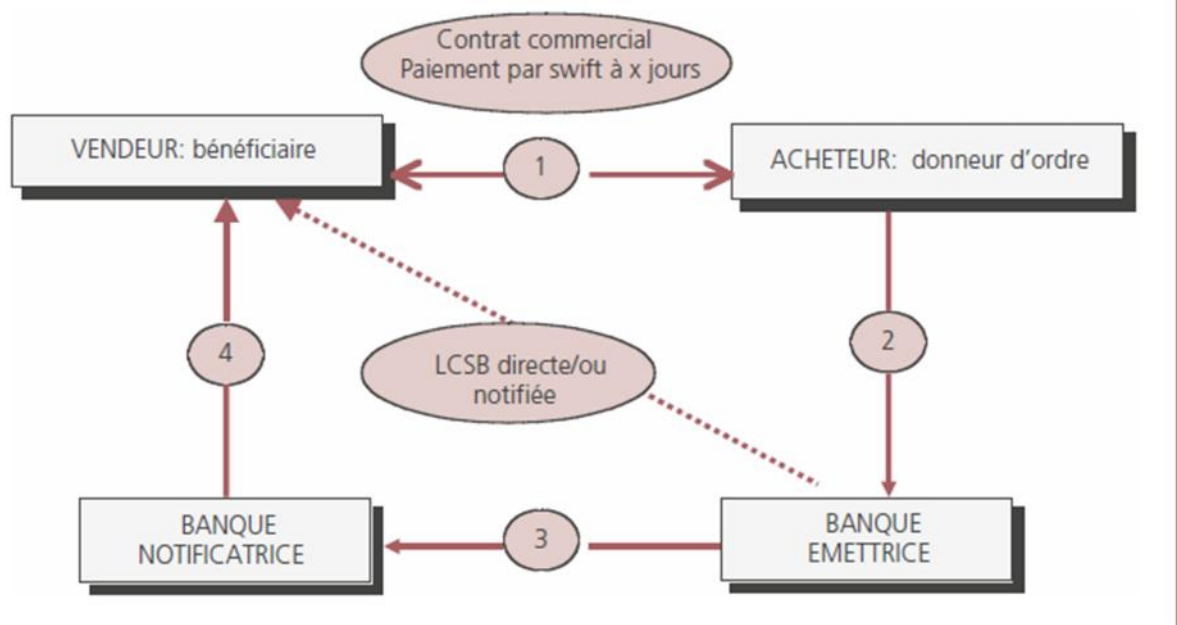
¹¹- Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p156

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

On peut définir ainsi la LCSB comme un document garantissant les obligations d'un acheteur de payer des marchandises ou des services. Il consiste en l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire lorsque le donneur d'ordre s'avère défaillant. Les lettres de crédit stand-by sont utilisables contre la remise de certains documents

3.2.Schéma explicatif de la lettre de crédit stand-by

Figure 03 : processus de réalisation d'une lettre de crédit :



Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p157

- 1- L'exportateur : demande une lettre de crédit stand-by.
- 2- L'importateur : demande à sa banque l'ouverture de crédit stand-by.
- 3- La banque de l'importateur (EMETTRICE) envoie à la banque d'exportateur (NOTIFICATRICE) une notification de la lettre crédit stand-by.
- 4- La banque de l'exportateur envoie une notification de lettre crédit stand-by à l'exportateur.

3.3.Avantages et inconvénients de la lettre de crédit stand-by :

✓ Avantages ;

Pour le vendeur :

- Le paiement est la règle. Le non-paiement reste l'exception.
- La LCSB est simple d'utilisation et peut être traitée électroniquement.

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

- Contrairement au crédit documentaire, finies les heures passées à étudier le Credoc, à obtenir des amendements, à rédiger les documents conformes, à gérer les réserves...
- Moins de formalisme avec les ISP 98 : l'émetteur dispose de 3 jours pour vérifier les documents, la non-conformité des documents, fautes de frappe et abréviation ne sont pas considérées comme des irrégularités.
- Moins onéreuse que le crédit documentaire si elle n'est pas mise en jeu.
- Particulièrement bien adaptée à la couverture d'un courant d'affaires continu.

Pour l'acheteur:

- La LCSB rend crédible l'acheteur et rassure son vendeur.
- Gain de temps: les documents et marchandises sont remis directement au client.
- Compatible avec les incoterms qui permettent une remise des marchandises directement au client (EXW, FCA, CIP, DAP...) et les délais de transport courts.
- Moins onéreuse que le crédit documentaire si elle n'est pas mise en jeu.
- Exceptionnellement mise en jeu (moins de 1% des opérations).
- Particulièrement bien adaptée à la couverture d'un courant d'affaires continu.

✓ Inconvénients :

Pour le vendeur :

- Encoure méconnaissance, bien qu'elle gagne du terrain, notamment à l'import en France.
- Garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur et non pas moyen de paiement.
- Ne peut pas être mobilisée en cas de difficulté de trésorerie contrairement au crédit documentaire.
- L'acheteur peut relier paiement et qualité, obligeant ainsi le vendeur à appeler la garantie.

Pour l'acheteur :

- La banque émettrice cherchera à obtenir un maximum de garantie de la part de son client avant de s'engager dans le cadre d'une LCSB. En effet, en cas d'insolvabilité de l'acheteur, la banque émettrice court un risque financier plus grand en raison notamment de l'absence de droit de gage sur la marchandise, contrairement au crédit documentaire.
- L'acheteur doit bien conserver la preuve du paiement pour se prémunir d'une mise en jeu abusive.

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

- L'éventuel refus de paiement ne peut pas être motivé par un problème de qualité ou de sinistre transport. Ceci sera réglé en dehors de la garantie bancaire.

Section2 : les fondamentaux sur le crédit documentaire :

I- Origine et définition du crédit documentaire :

1) Historique :

Les RUU relatives au crédit documentaire ont été publiées pour la première fois en 1933 sous le n°83. Ces règles sont élaborées par la chambre de commerce internationale, dont le siège est à Paris (dans le VIII^e arrondissement, 38 cours Albert-1^{er}). La CCI est une organisation internationale non-gouvernementale qui a été créée en 1919 et qui compte aujourd'hui plus de 6500 adhérents dans 130 pays. Plus précisément, c'est la commission de techniques et pratiques bancaires de la CCI qui est chargée de la rédaction des RUU, en s'appuyant sur un groupe de travail appelé «ad hoc» qui opère en liaison avec les comités nationaux dont la CCI dispose dans chaque pays membre ainsi qu'avec les organismes bancaires.

Depuis la naissance du premier corps de règles RUU, se sont succédé plusieurs révisions : Les RUU n°151 de 1951, n°222 de 1962, n°290 de 1974, n°400 de 1983, et enfin les RUU n°500 publiées en 1993 et entrées en vigueur le 1^{er} janvier 1994. La dernière révision en date concerne les RUU 600, qui ont été adoptées en octobre 2006 pour entrer en vigueur le 1^{er} juillet 2007.¹²

Depuis juillet 2007, le crédit documentaire est irrévocable même en l'absence de mention le précisant. Cependant, il n'est pas rare que les banques soient encore questionnées sur ce sujet, car, pendant très longtemps, le crédit documentaire pouvait être révoqué, amendé ou purement annulé à tout moment par la banque émettrice sans que le bénéficiaire en soit averti et qu'il donne son accord. Dans la pratique, le crédit révoqué était extrêmement rare mais cette idée a perduré, d'où l'insistance, encore aujourd'hui, de certains exportateurs de faire référence à un crédit irrévocable, de peur qu'il ne le soit pas.¹³

¹²- Le MOCI : Op.cit, pp : 14-15.

¹³- David Leboiteux : Op.cit, p.67.

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

2) Généralités :

Les crédits documentaires sont indépendants des contrats de vente ou de tous autres contrats sous-jacents sur lesquels ils peuvent reposer selon l'article 4 RUU 600.¹⁴

Les parties, entre les banques, s'intéressent uniquement aux documents et non aux marchandises, services et/ ou autres prestations auxquelles ils se rapportent selon l'article 5 RUU 600.

Les instructions d'émission doivent être complètes et précises. La banque émettrice doit éviter d'inclure dans le texte du crédit trop de détails. Notons cependant qu'il s'agit d'une recommandation qui ne sera pas suivie d'effet car le montage du crédit documentaire est influencé par la culture des affaires et par le cadre réglementaire du pays de l'acheteur.

La banque désignée pour réaliser le crédit ainsi que les autres banques (confirmantes et émettrices) ont notamment l'obligation de vérifier l'apparence d'authenticité du crédit documentaire selon l'article 9b RUU 600 et la conformité des documents.

Les banques n'assument aucune responsabilité quant à la forme, l'exhaustivité, l'authenticité et l'effet juridique des documents ou quant à la désignation, la quantité, le poids, la qualité, l'existence, etc., des marchandises représentées par les documents selon l'article art. 34 RUU 600.

Un crédit documentaire doit mentionner une date de validité et le lieu de présentation des documents selon l'article 6 RUU 600.

3) Définitions :

«Le "crédit documentaire" est la convention par laquelle un donneur d'ordre prie sa banque de mettre à la disposition d'une personne qu'elle nomme ou à la disposition d'un tiers que ce dernier désignera, une somme d'un montant déterminé contre la remise d'un titre de transport de marchandises (par exemple un connaissement) et de divers autres documents (par exemple un certificat d'origine, un certificat d'assurance).

Un tel contrat met le plus souvent en cause l'établissement bancaire de la contrepartie lorsque cette banque finance par exemple un achat de marchandises payées grâce à un crédit suivi d'une opération d'exportation. Au lieu d'un paiement en espèces, l'opération peut comprendre la remise de traites acceptées par le débiteur lui-même ou par sa banque.

¹⁴-RUU 600 : Les Règles et Usances Uniformes sont un ensemble de règles utilisées notamment pour les lettres de crédit de la Chambre de commerce internationale. Les RUU sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays.

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

Le crédit documentaire est un instrument de crédit pour le commerce international il ne fait pas l'objet d'une loi mais d'un Règlement n°400 établi par la Chambre de commerce internationale.»¹⁵

II- Les mécanismes du crédit documentaire :

1) Le mode de réalisation du crédit documentaire :

La réalisation du crédit documentaire est l'acte par lequel la banque réalise ses engagements envers le bénéficiaire. Si les documents sont conformes, la réalisation du crédit documentaire représente pour le vendeur, le dénouement positif de la sécurité de paiement qu'il a choisi.

Le mode de réalisation, le lieu et le moment de la réalisation constituent, en conséquence, des indications essentielles pour le vendeur. « Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, acceptation ou négociation »¹⁶.

Il existe quatre modes de réalisation possibles selon les RUU 600¹⁷

1.1.Crédit réalisable par paiement à vue :

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

1.2.Crédit réalisable par paiement différé :

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

¹⁵- <http://www.dictionnaire-juridique.com/definition/credit-documentaire.php>;jeudi,15/06/2017,21:35

¹⁶- Article 6b des RUU 600

¹⁷- LEBOITEUX David : Op.cit, p.79.

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

1.3. Crédit réalisable par acceptation :

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

1.4. Crédit réalisable par négociation :

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

L'examen des documents : deux cas peuvent se présenter :

-)] Si les documents sont conformes, la banque réalisatrice paye l'exportateur au vu des documents ou à échéance, accepte un effet tirée sur la banque émettrice ou à négocie cet effet en fonction du mode de réalisation. Elle se retourne ensuite vers la banque émettrice ou confirmatrice, si le crédit est confirmé, pour se faire rembourser ;
-)] Si les documents présentent des irrégularités les articles 14, 15 et 16 des RUU 600 (révision 2006) stipulent que la banque doit (a) notifier son refus au plus tard le 5ème jour ouvrés suivant la réception des documents, (b) indiquer dans son avis toutes les irrégularités qui l'amènent à refuser les documents, (c) préciser le sort réservé aux documents.

2) Les intervenants dans le processus du crédit documentaire :

Tab 08 : Tableaux représentant les différents intervenants dans l'opération du crédit documentaire

Nous allons récapituler Les différents intervenants dans le processus du crédit documentaire ainsi que leurs principaux rôles dans le tableau ci-dessous :

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

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

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p150

3) Les différentes formes du crédit documentaire :

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

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

3.1. Le crédit documentaire irrévocable :

La banque émettrice est la seule à être engagée à payer l'exportateur contre la remise de documents conformes au crédit documentaire, c'est-à-dire le risque de non-paiement et le risque commercial sont couverts par la banque émettrice, mais dans ce type de crédit documentaire. Le bénéficiaire n'est pas protégé contre le risque de défaillance de la banque émettrice ou le risque de non-transfert des fonds et il est à savoir que depuis les nouvelles RUU 600. Le crédit documentaire ne peut être annulé ou modifié qu'avec l'accord de toutes les parties.

3.2. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement. C'est-à-dire les deux banques (émettrice et notificatrice), s'engagent à payer l'exportateur contre des documents conformes au crédit documentaire.

Il faut que la confirmation soit autorisée par la banque émettrice sur instructions de l'importateur dans l'ouverture de crédit documentaire, si elle n'est pas autorisée. La banque notificatrice peut cependant apporter une garantie de paiement au bénéficiaire à travers une « une confirmation silencieuse »¹⁸.

La confirmation assure le vendeur contre les risques de défaillance de la banque émettrice, les risques de non-transfert, les risques politiques ...etc.

Le crédit ne peut être ni modifié ni annulé sans l'accord de toutes les parties.

3.3. Le crédit documentaire révocable :

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice. Sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.¹⁹ (Il n'est plus utilisé en Algérie)

4) Autres formes du crédit documentaire :

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

¹⁸-(Est une technique qui permet à l'exportateur pour son opération export d'obtenir la confirmation ou garantie à échéance d'un crédit documentaire non confirmé ou encoure tout simplement d'une traite simple, l'exportateur, se réserve le droit de ne pas en informer ni sa banque ni l'importateur), in :(http://www.esamdis.com/import-export/import-export_confirmation_silencieuse_resu.html),jeudi,15/06/2017,21:45

¹⁹-(Article 8 des règles et usances et uniforme) de la CCI relatives au crédit documentaire.

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

-) Les plus fréquemment utilisés sont les :
- crédits revolving ;
 - crédits transférables ;
 - crédits adossés ou back to back ;
 - crédits Green clause et Crédits Red clause.

1- Le crédit documentaire Revolving :

1.1.Définition :

Ce type de crédit documentaire évite à l'acheteur d'ouvrir plusieurs crédits dans le cadre d'un courant d'affaires régulier avec des expéditions de volume et de montant constant. Il se renouvelle selon des modalités diverses : montant global, nombre de renouvellements, périodicité, période validité. Par exemple, ce type de technique permet la remise en vigueur ou la reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites d'un plafond maximum autorisé.²⁰

1.2.Avantages et inconvénients du crédit Revolving :

Tab 09: Tableaux représentant les avantages et les inconvénients du crédit documentaire Revolving

Avantages	Inconvénients
-L'exportateur bénéficie d'un engagement de la banque émettrice pour le montant total du contrat. -L'importateur sécurise ses approvisionnement pour toute la période du contrat sans avoir à se soucier de remettre en place des ouvertures de crédit vis-à-vis du fournisseur pour chaque livraison, d'où, souplesse et simplicité en fonction des clauses insérées dans le crédit documentaire.	-L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non-utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes. -Le donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autres transactions

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p163

²⁰-Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p162

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

2- Le crédit documentaire Transférable :

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

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

1.1.Définition :

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

Dans un tel schéma, le négociant assume la responsabilité de premier bénéficiaire du crédit vis-à-vis du donneur d'ordre. Il est « l'exportateur » et à ce titre est responsable du respect des délais de fabrication, de livraison, de la préparation des documents. N'étant pas le fournisseur de la marchandise, il délègue cette responsabilité à un ou plusieurs fabricants qui auront le statut de seconds bénéficiaires. Ceux-ci n'ont aucun lien avec le donneur d'ordre.

1.2.Avantages et inconvénients :

Tab 10 : tableau représentant les avantages et inconvénients de crédit transférable

Avantages	Inconvénients
-Facile à mettre en œuvre. -Permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie nécessaire, car cette technique ne mobilise pas de la ligne auprès de la banque transférante. -Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.	-N'est pas toujours possible. -Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf montage spécifique. -Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008,

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

3- Le crédit documentaire adossé ou Back to back :

1.1.Définition :

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire du crédit peut demander à la banque notificatrice/confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur de ses sous-traitants. Si elle y consent, le second crédit devra être libellé de telle façon que les documents requis, ainsi que toutes les autres conditions, permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base). Le second crédit prend le nom de « crédit adossé » (back to back letter of credit).²¹

Le crédit de base et le crédit adossé constituent deux opérations distinctes qui ne sont pas juridiquement liées, alors même que les deux crédits constituent un ensemble destiné à sécuriser une opération économique homogène.

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

1.2.Avantages et inconvénients :

Tab 11 : tableau représentant les avantages et inconvénients du Credoc back to back

Avantages	Inconvénients
-Si les conditions du crédit documentaire back to back coïncident avec celles du crédit documentaire de base (opération dite concordante), le risque est moins grand pour l'intermédiaire ou la banque émettrice du crédit documentaire back to back	-La banque émettrice du crédit documentaire back to back contracte un engagement indépendant du crédit documentaire de base vis-à-vis de l'intermédiaire

Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008,

4- Crédit documentaire Red clause :

Un crédit **red clause** comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer

²¹-Source : Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Commerce International ; 2eme édition, Dunod, paris, 2008, p164

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

5- Crédit documentaire Green clause :

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

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

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

III- Le processus et les modalités du crédit documentaire :

La procédure du crédit documentaire est regroupée en trois phases, la première est l'ouverture du crédit documentaire, la réalisation et enfin le règlement.²²

1. L'ouverture du crédit documentaire :

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

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

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat d'une marchandise ou d'une prestation. Encore faut-il que ce contrat soit clair, net, sans possibilité d'interprétation différente, qu'il s'appuie sur un incoterm donné et des spécifications précises.

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

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

Dès lors l'acheteur indique qu'il est prêt à payer, par l'intermédiaire de sa banque, telle somme (devise de paiement précisée) contre la fourniture de marchandises (spécification

²²-<http://lemondedudroit.fr/affaires-internationales-international/145075.html>, Consulté le 16/07/2017 à 10h30.

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

précise de cette marchandise) moyennant la présentation de tels documents (description précise des documents), expédition des marchandises pas plus tard que telle date, validité du crédit documentaire expirant à telle autre date.

1.2. Ouverture du crédit documentaire :

La banque émettrice ouvre le crédit documentaire, dans le cas où il est confirmé, elle procède à l'ouverture par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur. L'acheteur ayant demandé d'ouvrir un crédit documentaire irrévocable et confirmé, la banque émettrice demande à la banque notificatrice d'ajouter sa confirmation. La banque émet le crédit documentaire électroniquement par le system SWIFT qui transmet le message d'émission à la banque notificatrice. C'est toujours par ce même système que les banques s'échangent des messages codifiés, garants de leur authenticité. Dans la norme SWIFT, MT signifie «message type» suivi d'un nombre à trois chiffres indiquant la catégorie de produits ou d'instruments financiers. Pour le Trade finance nous trouvons les messages MT400 pour les remises documentaires et MT700 pour les crédits documentaires, à leur tour, sous-divisées en message spécifiques.

1.3. Notification du crédit documentaire :

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit documentaire et, si elle y a été invitée, y ajoute sa confirmation. Ce faisant, elle s'engage irrévocablement à payer le vendeur si les documents sont conformes et les délais respectés. Précisons que la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, mais dans ce cas, elle doit prévenir sans délai la banque émettrice²³. La confirmation doit être demandée ou autorisée par la banque émettrice. Elle l'indique dans le champ 49 du message SWIFT contenant les instructions de confirmation. Il est rempli de trois manières :

-) CONFIRM : La banque émettrice autorise la banque notificatrice à ajouter sa confirmation.
-) MAY ADD : La banque notificatrice est autorisée à ajouter sa confirmation si le bénéficiaire le souhaite.
-) WITHOUT : La banque notificatrice n'est pas autorisée à ajouter sa confirmation

Même en étant autorisée, la banque notificatrice ajoute sa confirmation si elle a convenance et si elle dispose de lignes de crédits spécifiques pour le faire. De plus, si de telles lignes de crédit sont autorisées, elles doivent être disponibles au moment de la demande. Si, pour des raisons de crédit (pas d'autorisation, ligne en dépassement, maturité trop lointaine),

²³ - Article 8d des RUU 600.

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

la banque ne souhaite pas ajouter sa confirmation, elle est tenue d'informer la banque émettrice sans retard. Dans ce cas, elle notifie simplement le crédit documentaire au bénéficiaire sans confirmation de sa part. Si la banque notificatrice n'est pas autorisée à ajouter sa confirmation et que le bénéficiaire désire avoir une confirmation, celle-ci peut accepter d'ajouter sa confirmation cela est appelé par la «confirmation silencieuse». Ce qui la différencie d'une confirmation officielle, c'est qu'à aucun moment, la banque émettrice n'en est avisée.

La banque confirmante assume le risque financier de la banque émettrice, le risque politique (non transfert) ainsi que le risque technique lié à l'examen des documents. Cette confirmation silencieuse porte le même engagement que la confirmation traditionnelle. Plusieurs conditions sont nécessaires pour le bon déroulement d'une telle transaction. Le crédit documentaire doit être restrictif aux caisses de la banque et la confirmation silencieuse doit faire l'objet d'un accord bilatéral entre la banque confirmante et le bénéficiaire sous forme d'une convention. Cette convention spécifie les obligations et les engagements de la banque confirmante et du bénéficiaire.²⁴

1.4. Expédition des marchandises :

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

2. La réalisation d'un crédit documentaire :

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

2.1. Présentation des documents :

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

Il est de l'intérêt de l'exportateur de maîtriser son mode de transport car cela implique le contrôle des documents qu'il doit remettre à sa banque. D'où la préférence d'un incoterm comme le CIF qui lui permettra d'exiger plus facilement de son transporteur et de son assureur la remise des documents à bonne date. Il est aussi nécessaire de bien intégrer la

²⁴-David Leboiteux : Op.cit, p.74.

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

dimension du transport et de la logistique afin de respecter le calendrier du crédit documentaire et acheminer les documents auprès de la banque dans les temps. En adressant avant les dates butoir, l'entreprise se réserve ainsi du temps pour modifier ou faire et d'irrégularités par la banque. L'exportateur dispose de 21 jours calendaires maximum auprès de la date d'expédition pour remettre les documents à sa banque, au plus tard à la date limite de validité du crédit.

2.2. Analyse des documents :

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

-) **Facture commerciale** : Selon l'article 26 du règlement n°07-01 du 03 février 2007, relatifs aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger, la facture commerciale doit contenir: Nom et adresse de l'acheteur, La facture est-elle bien émise par le bénéficiaire du crédit documentaire ? Désignation et référence des marchandises : la description de la marchandise correspond-elle bien à celle du crédit documentaire ? Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou de services, Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat, Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services, Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais (incoterms), Les conditions de paiement.
-) **Document de transport** : Présence du jeu complet de connaissance, nom du transporteur et responsabilité des signataires du document, port d'embarquement et de débarquement des marchandises, existence de clauses de boycott affectant le navire ou la compagnie maritime ?, le connaissance mentionne-t-il l'annotation on board ? Y a-t-il des réserves ? La mention relative au fret est-elle conforme au crédit ? CIF port de destination, la mention «fret payé » est-elle stipulée ?

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

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

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

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

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

3. Le règlement :

3.1. Paiement du bénéficiaire :

En partant de l'hypothèse que les documents stipulés dans le crédit ont une présentation conforme, et que les dates limites sont respectées, la banque confirmante paie les documents. Certes, la marchandise est déjà partie, mais le vendeur réalise sa sécurité de paiement (dans le cas où le crédit documentaire est confirmé) : il est payé dans son pays, par une banque de son pays, sur présentation des documents.

3.2. Transmission des documents à la banque émettrice :

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

3.3. Remboursement de la banque notificatrice et confirmante :

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

3.4. Levée des documents :

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

3.5. Paiement à la banque émettrice :

Le paiement par crédit documentaire est un système à « tiroirs » : Premier tiroir, celui du bas : le paiement de la banque notificatrice au vendeur. Deuxième tiroir, celui du milieu : paiement de la banque émettrice à la banque notificatrice. Troisième tiroir, celui du haut : paiement de l'acheteur à la banque émettrice.

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

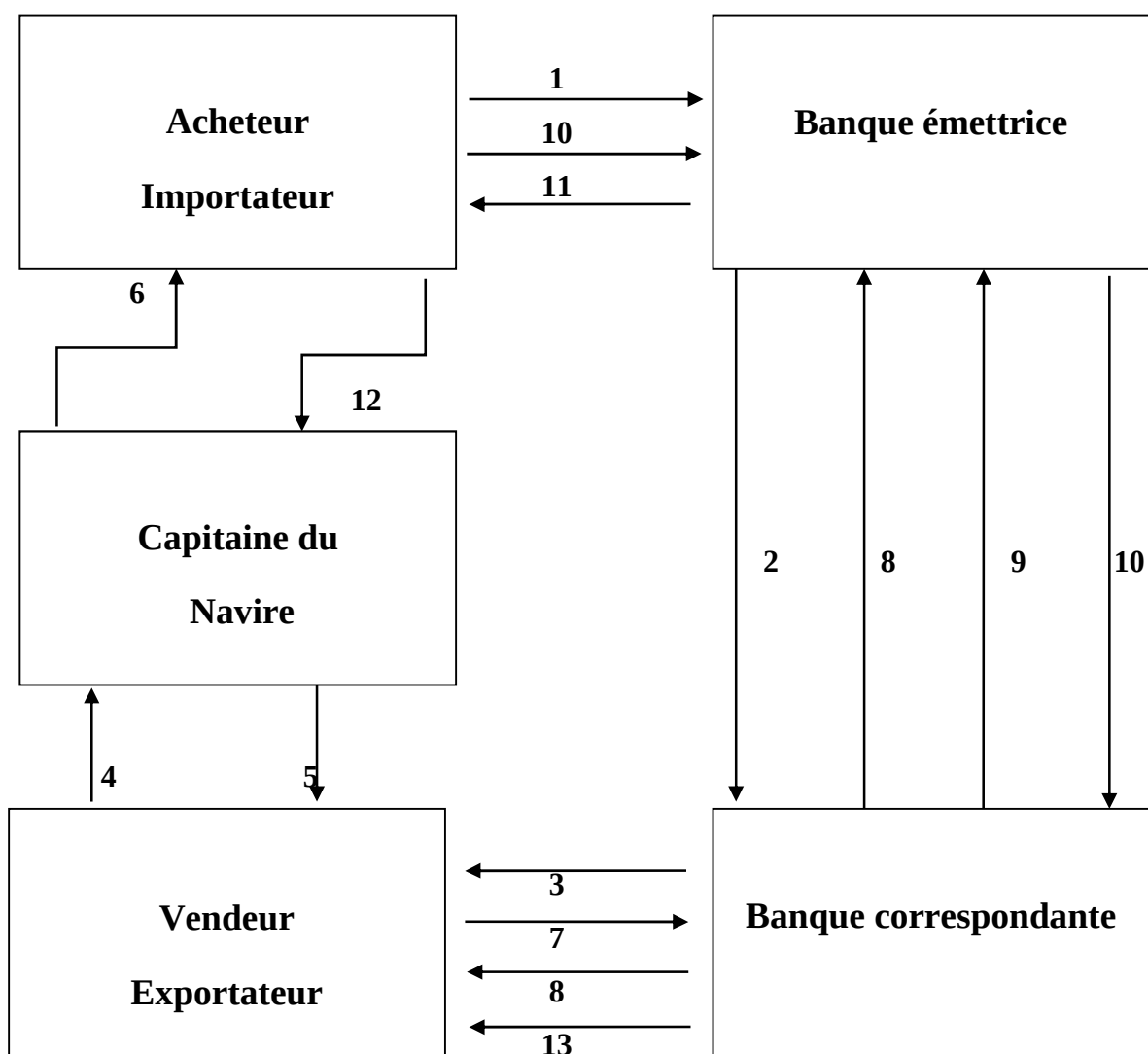
3.6. Réclamation des marchandises a la compagnie maritime :

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

3.7. Remise des marchandises à l'acheteur :

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

Figure 04 : la chronologie du crédit documentaire



Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

Source : <https://www.desjardins.com/entreprises/services-internationaux/importations-exportations/lettre-credit-export/deroulement-credit-documentaire/index.jsp> (avec adaptation)²⁵

- 1-** Demande d'ouverture du crédit documentaire : L'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire qui doit être notifié sans confirmation de la part de la banque du vendeur. Dans les instructions d'ouverture, l'acheteur remplit un formulaire en spécifiant les documents requis pour l'importation de la marchandise
- 2-** Ouverture du crédit documentaire : La banque de l'acheteur émet le crédit documentaire et le fait parvenir par le réseau SWIFT à la banque du vendeur. L'acheteur reçoit alors une copie de l'envoi.
- 3-** Notification de l'ouverture du crédit documentaire : La banque du vendeur avise son client qu'il a reçu un crédit documentaire en sa faveur.
- 4-** Expédition de la Marchandises : Le bénéficiaire expédie la marchandise et prépare les documents demandés selon les instructions du crédit documentaire.
- 5-** Connaissements.
- 6-** Arrivée de la Marchandises.
- 7-** Documents et factures : Le bénéficiaire présente les documents à sa banque.
- 8-** Avis de paiement / paiement : La banque du vendeur vérifie que tous les documents sont conformes à ce qui a été exigé dans le crédit documentaire. En cas d'erreurs, son client n'est plus assuré d'être payé.
- 9-** Envoie des Documents : La banque du vendeur envoie les documents à la banque de l'acheteur et demande à être payée.
- 10-** Paiement : Si tout est conforme, la banque de l'acheteur procède au paiement à la banque du vendeur.
- 11-** Remise des Documents : La banque de l'acheteur débite son client du montant du crédit documentaire et lui remet tous les documents
- 12-** Récupération des Documents : L'acheteur peut alors dédouaner la marchandise et en prendre possession.
- 13-** paiement : La banque du vendeur paie son client

²⁵-<https://www.desjardins.com/entreprises/services-internationaux/importations-exportations/lettre-credit-export/deroulement-credit-documentaire/index.jsp>

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

IV. Les documents clés :

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

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

1. Les documents généralement exigés :

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

2. Les documents éventuellement exigés :

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

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

Tous ces documents doivent être énumérés avec précision dans le crédit²⁶.

3. Les originaux, copies, signatures :

Une banque acceptera comme un original tout document portant une signature, un timbre ou une empreinte de l'émetteur du document, sauf si le document indique lui-même qu'il n'est pas un original²⁷. Sauf si un document l'indique autrement, une banque acceptera donc un document comme un original :

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

²⁶-Le MOCI : Op.cit, p.28.

²⁷- article 17 des RUU 600.

Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international

4. Les documents de transport nets (clean) :

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

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

Pour conclure ,dans ce chapitre on a traité les différentes techniques et moyens de paiement proposés aux opérateurs; On a pu constater que malgré la diversification des moyens de règlement des transactions internationales, la préoccupation majeure des exportateurs comme importateurs est la même, pour le premiers; il s'agit d'être payés dans les conditions prévues au contrat, et pour les seconds; d'être livrés dans les délais impartis conformément à la commande de marchandises et / ou de services.

CHAPITRE 3 :

ASSURER LA MISE EN ŒUVRE D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE-ETUDE DE CAS AU SEIN DE LA BANQUE EL-BARAKA

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

Dans le chapitre précédent nous avons présentés le crédit documentaire, ses mécanismes, ses conditions ainsi que ses avantages et inconvénients. Dans ce qui suit nous allons illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées. Nous avons effectué un stage pratique au sein de la banque EL-BARAKA au niveau du département Commerce extérieur qui a pour but de comparer le traitement pratique du crédit documentaire en Algérie vu leur importance et leur utilisation continue. On a choisi de prendre un cas d'un crédit documentaire à l'import, mais avant cela on va présenter le lieu de stage pour donner une vision plus claire de cette banque.

Section 1 : présentation de la banque EL-BARAKA :

I. Présentation du groupe bancaire EL-BARAKA

1. Historique :

El Baraka Banking Group a été créé au milieu des années 2002 dans le Royaume de Bahreïn avec un capital libéré de 1.5 milliard de dollars, ce groupe découlant de la consolidation des banques affiliées à El-baraka International Holding et leurs objectifs étaient de mettre en place une entité bancaire qui est en concurrence avec des entités majeures sous des pouvoirs financiers importants et des fusions.

Le Groupe a une large présence géographique représentée dans les unités bancaires et les bureaux de représentation en treize pays, ces derniers, confectionnent 400 branches, ces unités sont:

- Jordan Islamic Bank: Créé en 1978
- El Baraka Bank Egypt.: Créé en 1980
- El Baraka Bank Tunisia: Créé en 1983
- El Baraka bank Soudan: créée en 1984
- Banque de participation El Baraka Türk: créée en 1984
- El Baraka Bank Limited Afrique du Sud: Créé en 1989
- El Baraka Bank Algérie : créée en 1991
- El Baraka Banque islamique du Pakistan: créée en 2000
- El Baraka Bank Lebanon: Créé en 1990

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

- El Baraka Islamic Bank Bahreïn: Créé en 2000
- El baraka Bank Syrie: Créée en 2007
- Bureau de représentation du groupe en Indonésie: fondé en 2007
- bureau de représentation du groupe en Libye (en incorporation)

2. Objectif du groupe bancaire EL-BARAKA :

Les objectifs originaux du groupe bancaire El Baraka sont les suivants:¹

1. Augmenter la rentabilité.
2. Développer et innover de nouveaux produits bancaires.
3. Promotion de la technologie et des méthodes de travail.
4. Améliorer le service à la clientèle et augmenter la satisfaction des employés.
5. Améliorer la valeur des actionnaires et les avantages des parties prenantes du Groupe.
6. Recherche et développement de produits financiers islamiques au bénéfice de ses clients.
7. Distribuer leurs produits et services et améliorer leurs services aux frontières.
8. Atteindre les normes les plus élevées en matière de mondialisation institutionnalisée et de respect des lois et règlements.

II. Etablissement et définition de la banque EL-BARAKA :

1. Historique :

La Banque El Baraka d'Algérie est le premier établissement bancaire à capitaux mixtes (publics et privés). Créée le 20 mai 1991, avec un capital de 500.000.000 DA, la Banque a entamé ses activités bancaires proprement dites durant le mois de septembre 1991.

Ses actionnaires sont la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (Algérie) et le Groupe ABG. Régie par les dispositions de la Loi n° 03-11 du 26 Aout 2003 relative à la Monnaie et le Crédit, elle est habilitée à effectuer toutes les opérations bancaires, de financement et d'investissement, en conformité avec les principes de la chari'a islamique.

Les faits saillants ayant marqué l'histoire de la Banque El Baraka d'Algérie sont les suivants:

¹-site officiel du groupe EL-BARAKA bank, consulter le : 20/06/2017 ; 21 :33h

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

1991 : Création de la Banque El Baraka d'Algérie.

1994 : Stabilité et équilibre financier de la Banque.

1999 : Participation à la création de la société d'assurance El Baraka Oua al Amane.

2000 : Classement au premier rang parmi les Etablissements Bancaires à capitaux privés.

2002 : Redéploiement de la Banque sur de nouveaux segments de marché en l'occurrence ceux des professionnels et des particuliers.

2003 : Création de la filiale promotion "Dar el Baraka" au capital social de 1.550.000.000 DA

2006 : Augmentation du capital de la banque à 2.500.000.000 DA

2009 : Deuxième augmentation du capital de la banque à 10.000.000.000 DA

2015 : Création de l'institut de Recherche et de Formation en Financement Islamique (IRFI).

2015 création de la filiale "SATEC IMMO" avec un capital social de 15.000.000 DA

2. Missions de la banque:

-)] Répondre aux besoins financiers des communautés à travers le monde par l'éthique des affaires, conformément à notre foi,
-)] Mettre en application les plus hauts standards professionnels,
-)] Partager les bénéfices avec les clients, le personnel et les actionnaires qui, tous, contribuent à notre succès.

3. Objectifs de la banque EL-BARAKA :

La Banque Al Baraka vise à couvrir les besoins économiques dans les domaines des services bancaires, les financements et les investissements conformément aux principes de la chari'a islamique à travers:

- ✓ Atteindre un bénéfice Halal en attirant des ressources et en les opérant selon des formules islamiques et en réalisant des rendements conformément aux conditions de l'âge et la promotion des règles d'investissement judicieuses.
- ✓ Fournir des fonds pour répondre aux besoins des différents secteurs, en particulier ceux qui ne bénéficient pas de l'installation bancaire traditionnelle.

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

- ✓ Développer les moyens d'apporter de l'argent et des fumeurs et de les diriger à participer à un système bancaire non conventionnel.
- ✓ Effectuer toutes les activités d'investissement et commerciales avec le soutien des petits investisseurs et artisans.
- ✓ Développer des formes de coopération avec les banques islamiques dans tous les domaines, en particulier dans le domaine de l'échange d'informations et expériences.
- ✓ Développer des horizons d'investissement et fournir un financement pour des projets convenus sur leur qualité économique et sociale.
- ✓ Encourager les économies individuelles et institutionnelles.

4. Structure organisationnelle de la banque EL-BARAKA :

4.1. Conseil d'administration:

Le conseil d'administration se compose de 16 membres, dont la moitié représente la Banque de développement agricole et rural (BADR), et d'autres représentent El-Baraka Group (Arabie Saoudite) où le Président est nommé.

Le conseil d'administration gérera les affaires de la Banque par tous les pouvoirs qu'elle a en tous affaires administratives et financières pour le compte de la Société directement ou par l'intermédiaire du Président du Conseil d'administration. En tant que Conseil d'Administration le Président du Conseil autoriser la Direction générale de la banque ainsi que certains de ses pouvoirs, son groupe et le Conseil d'administration de mettre fin au travail des membres de la Direction générale dans le cadre des dispositions contenues dans le contrat bancaire et ceci après leur nomination Précédemment sous son autorité et ses pouvoirs, il peut aussi déterminer les primes des membres de la Direction ou leurs salaires.

4.2. La direction générale:

Il se compose d'un directeur général qui sera représenté par trois directeurs adjoints et deux directeurs de département, tous nommés par le directeur général

L'autorité du conseil d'administration et ceux qui sont soumis à ses directives et ordonnances.

La Direction élabore également les directives du Conseil d'administration et décide des moyens et modalités appropriés pour son mode de réalisation en ce qui concerne:

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

- Renforcer et développer le réseau d'exploitation de la banque
- Toutes les ressources sont gérées
- Développer le nombre d'entreprises avec des entreprises nationales et étrangères
- Installer et protéger la réputation de la banque.

Le Directeur général présente un rapport annuel présentant la valeur de la situation financière de la Banque ainsi que le statut de la direction pour l'année dans le cadre des pouvoirs qui lui sont transférés par le Conseil d'administration il représente ainsi la Banque et il peut déléguer ses pouvoirs à l'un de ses assistants.

4.3.Direction générale de l'assistance administrative et de développement:

Le Sous-Directeur général pour l'administration et le développement est chargé en vertu des pouvoirs qui lui sont conférés et agit en tant que coordinateur de ses structures centrales, comme suit:

- **Direction des ressources humaines et moyens:** Il est placé sous l'autorité d'un directeur central, qui à son tour se ramifie à:

↳ Sous-Direction des Ressources Humaines, Sous-Direction des Moyens Publics, et la mission du Directeur des Ressources Humaines ainsi que les moyens généraux dans ce qui suit:

- ↳ Configurez et appliquez le schéma d'activation et de configuration de l'utilisateur.
- ↳ Gestion et maintenance de biens immobiliers et mobiliers de la Banque.
- ↳ Assurer la restructuration de la banque.
- ↳ Participer à la préparation de la politique de ressources humaines de la Banque.
- ↳ Assurer l'application du droit interne de la banque, en particulier la discipline de la régularité et le maintien du caractère de la banque et son apparence.

-**Directeur de l'organisation et de l'information automatisée:** il est également sous l'autorité d'un directeur central et la mission de cette direction est en recherche, établissement et maintenance de système d'information.

4.4.Direction générale de l'assistance pour l'exploitation:

Divisée en deux gestionnaires:

- **Direction du marketing et du réseau:** les succursales sont établies et placées sous l'autorité d'un responsable central.

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

- **Direction des affaires juridiques et des litiges:** il est placé sous la responsabilité d'un responsable central et les tâches du directeur sont les suivants:

-) Orientation juridique et réglementation du réseau récepteur
-) Assurer tous les dossiers suspects ou contestés de la Banque et entreprendre des actions en justice pour protéger la Banque.

Développer et renforcer les moyens juridiques d'examiner les cas douteux et les différents départements: une sous-direction des affaires juridiques, une direction des litiges

4.5.Direction générale Assistance aux finances et aux affaires internationales :

Le Directeur général chargé de cette Direction surveille et coordonne les tâches et les activités des structures, le Comité central lui est affilié:

- **La Direction des Finances et des Contrats:** Cette Direction est sous l'autorité d'un directeur central et sa mission réside dans le financement des institutions et des particuliers, qui à leur tour sont divisés en:

-) Une sous-direction pour le financement de grandes, moyennes et petites entreprises.
-) Une sous-direction pour le passif et la collecte.
-) Direction des affaires internationales.

4.6.Direction de la surveillance :

Sera sous la responsabilité d'un responsable central dont les principales fonctions seront:

-) S'assurer que toutes les structures de la banque et toutes les opérations effectuées par l'institution pour évaluer le degré de sécurité sont couvertes
-) Efficacité des processus de gestion, d'exploitation et de processus.

L'organigramme du groupe bancaire Al Baraka peut se résumer comme suit:

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

Section 2 : Traitement d'un dossier de crédit documentaire à l'importation au niveau de la banque EL-BARAKA :

❖ présentation des études et principaux résultats.

I. Présentation des études:

Nous avons utilisé la méthode qualitative pour répondre à l'objectif de notre mémoire

1. Les méthodes qualitatives:

Regroupent un ensemble de méthodes de recherche utilisées dans les études qualitatives. Elles trouvent leurs utilités notamment en sciences sociales, comme par exemple, en sociologie, elles laissent délibérément de côté l'aspect quantitatif pour gagner en profondeur dans l'analyse de l'objet d'étude. Pour cela diverses techniques fondées sur l'administration de questions ouvertes et l'exploration du langage, sont mises en œuvre : les «focus groupes1»² ou tables rondes, l'analyse de contenu, l'observation participative, sont les plus importants.

Cette méthode nous a permis d'interviewer des responsables afin de détecter les principaux problèmes rencontrés lors des opérations de crédit documentaire.

2. Guide d'entretien

2.1.Elaboration du guide d'entretien :

Le guide d'entretien est un document écrit qui résume les axes essentiels et les thèmes sur lesquels se déroule l'entretien. Ce support permet à l'interviewer d'avoir des réponses plus ciblées et précises. De plus, les thèmes du guide d'entretien facilitent d'avantage l'analyse du contenu des interviews.

Pour l'élaboration de notre guide d'entretien, nous avons formulé plusieurs questions à adresser aux responsables du service commerce extérieur. Ces questions ont été élaborées à partir de notre problématique et les sous-questions de notre recherche. Pour atteindre des réponses alignées avec les hypothèses proposées.

² - Les « focus groupes » consistent à réunir des sujets et à les interroger sur leur attitude vis-à-vis d'un produit, d'une idée, d'une publicité, etc.

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

2.2. Conditions de déroulement des entretiens :

➤ Taille de l'échantillon :

On est dans un cas d'étude qualitative, alors dans notre cas l'échantillon sélectionné est composé de 03 individus. Ces derniers ont une bonne expérience dans le domaine des transactions et une meilleure connaissance des différentes techniques de paiement à l'international.

➤ La date, le lieu « où », le temps :

La date ?

Les entretiens ont été effectués pendant le mois de juillet, à des dates différentes selon la disponibilité des interviewés.

Le lieu d'entretien (où) ?

Pour les 3 entretiens de nos interviewés, on s'est déplacé au lieu de travail des personnes concernées en l'occurrence la banque EL-BARAKA.

Avec qui ? :

Pour les entretiens face à face : Nous avons maintenu trois interviews avec les cadres ou les responsables du service commerce extérieur, Dont les interviewés sont :

Chef de service commex : Mr. Mohamed el Hadi Benkhalfallah

Les sous chargés d'études : Mr. Azzedine Bouraouia

Mr. Sami Mokhnacha

Le moment « le temps » :

Le début de l'entretien était consacré à expliquer l'objet de notre recherche, le chef de service m'a aidé à reformuler et structurer quelques questions qui vont être posées dans l'interview ; on a consacré entre quatre (4) et cinq (5) minutes sur le démarrage de la discussion.

Les vingt (20) minutes suivantes, on a été consacré pour poser les questions et rentrer dans le vif du sujet pour avoir les réponses nécessaires à notre problématique.

Les dernières cinq (5) minutes ont été consacrées à la clôture de l'entretien, ce qui a permis aux personnes interrogées de nous exprimer ses derniers propos, avec le mot final de l'interview.

Alors, la durée moyenne de chaque entretien a été dans les environs de trente (30) minutes.

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

➤ La méthode de traitement des données :

On a pris la méthode de résumer comme un outil de traitement des informations de chaque réponse acquise par les interviews.

Dans le cadre de la préparation de notre mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention d'un master en sciences commerciales, "option Affaires internationales", nous avons l'honneur de solliciter votre collaboration pour accomplir et réussir notre travail de recherche qui portera sur l'importance de l'utilisation du crédit documentaire dans une transaction à l'international (importation ou d'exportation) ,alors si vous voulez bien nous répondre aux questions qui suivent dans la mesure du possible et selon votre disponibilité . cela ne vous prendra que quelques minutes de votre temps.

- Question Principale:

- Qu'elles sont les difficultés rencontrées lors de l'utilisation du crédit documentaire comme technique de paiement à l'international des biens et services au sein d'EL BARAKA Bank ?

- partie 01: Techniques de paiement et commerce international

1. Quelles sont les techniques de paiement que vous utilisez lors des opérations de commerce international? Et quelle est la technique la plus favorable ?
2. Quelle est la place qu'occupe le crédit documentaire dans vos opérations de commerce international?

- partie 02: Déroulement du crédit documentaire

1. quelles sont les principales étapes de réalisation du crédit documentaire?
2. Pouvez-vous nous donner un exemple concret?

- partie 03: Complexité et difficultés rencontrées lors de la réalisation du crédit documentaire

1. Pensez-vous que la technique du crédit documentaire est plus complexe que les autres techniques de paiement?
2. Préférez-vous utiliser le crédit documentaire que la remise documentaire dans vos opérations de commerce international? Si Oui, Pourquoi?
3. Quels sont les problèmes les plus rencontrés lors de l'utilisation du crédit documentaire?

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

II. Les principaux résultats:

- partie 01:Techniques de paiement et commerce international

1. les techniques qu'on utilise sont la remise documentaire, le crédit documentaire et le transfert libre, et la technique la plus utilisée est le crédit documentaire.

2. Aujourd'hui le crédit documentaire occupe une place très importante, on peut dire qu'il a la part du lion vu qu'il est utilisé à 70% comme technique de paiement à l'international. Le Credoc étant la technique qui génère à la banque des commissions et des frais nettement supérieurs aux autres techniques, il est le mieux placé.

- partie 02: Déroutement du crédit documentaire

1. Les principales étapes du crédit documentaire sont:

1.1. Domiciliation de la facture pro forma:

Après la sélection du fournisseur, RUMEL TEXTIL SPA procède à la domiciliation de la pro forma, le dossier de domiciliation est composé de:

-) Facture pro forma.
-) Demande d'engagement de domiciliation.
-) Demande d'engagement de non revente en état.

1.2. Ouverture du crédit documentaire sur système et envoi des documents par scan :

Le dossier pour une demande d'ouverture du crédit documentaire est le suivant:

-) Demande d'ouverture du crédit documentaire.
-) Annexe d'ouverture du crédit documentaire.

1.3.Levée de réserves:

A la réception des documents originaux exigés par RUMEL TEXTIL SPA, on procède à la demande de levé de réserves en déposant le dossier suivant:

-) Demande de levé de réserves. (voir annexe 01)

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

-) 03 factures originales.
-) 01 connaissance original.
-) EX1.
-) EUR1.
-) Certificat d'origine.
-) Certificat de conformité.

1.4. remise de la demande d'ouverture du Credoc.

1.5. Etablissement du Swift d'ouverture (MT 700) et envoi à la banque correspondante.

1.6. Réception et négociation des documents.

1.7. Report de domiciliation sur facture commercial.

1.8. Règlement du Credoc (transfert des fonds).

1.9. Apurement du dossier.

2. Analyse d'un cas concret:

Suite à l'entretien que nous avons eu avec le chef de service commerce extérieurs et les chargés de suivi des dossiers importation, nous avons pu analyser avec sa collaboration un cas pratique d'une entreprise d'importation de tissu auprès du fournisseur.

2.1. Le contrat commercial:

C'est un document contractuel qui lie le vendeur à l'acheteur. Pour cela on va traiter un dossier d'importation au sien de l'entreprise RHUMEL TEXTIL SPA, réalisé au moyen de crédit documentaire.

2.1.1. Identification des parties:

❖ Identification de l'acheteur:

- Il s'agit de l'entreprise algérienne RHUMEL TEXTIL SPA ayant son siège social à CONSTANTINE, ALGERIE,
- elle est domicilié à la banque EL-BARAKA ALGERIE. Agence n°: 402

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

❖ Identification du vendeur:

- C'est une entreprise française «EUROPA-TEX », Son siège social se trouve à 713 Lyon, France
- elle est domiciliée à: BNP PARIBAS

2.1.2. **Objet du contrat:**

- Étude, fourniture et supervision de l'expédition de tout genre de tissu et habillement et spécialement celui de bureau.

2.1.3. **Documents contractuels (documents d'expédition):**

- le fournisseur s'engage à adresser les documents suivant:

Par canal bancaire:

- 02 connaissements négociables originaux.
- 03 factures commerciales originales définitives signées.
- 01 liste de colisage originale.
- 01 copie du certificat d'origine signé par la chambre de commerce.
- 01 copie du certificat de conformité CE
- copie EUR1 originale.
- copie EX1 originale.

Par DHL (entreprise qui transmet les courriers à la banque du client) adressé à l'entreprise RHUMEL TEXTIL SPA :

- 01connaissance négociable originale
- copies connaissance non négociables.
- 03 factures commerciales originales définitives signées.
- 02 listes de colisage original.

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

- 01 certificat d'origine originale signée par la chambre de commerce.
- 01 certificat de conformité originale établie par un organisme dûment habilité.
- 01 certificat de conformité «CE»³
- 01 copie« EX1»⁴

2.1.4. Mode de passation du contrat:

- le marché est passé après consultation et choix du fournisseur le moins disant (il Ya trois mode passation: avis d'appel d'offre, gré à gré, **après consultation** "envoie l'offre à des fournisseurs puis après leurs réponses en établie un tableau comparatif des offres et on choisit le moins disant").

2.1.5. Montant du contrat:

- Le contrat est conclu pour un montant globale de: 909600 EUR, ce prix s'entend livraison CFR port d'ALGER.
- les prix des équipements objet de ce contrat sont fermes, c'est-à-dire non révisable pendant toute la durée de l'exécution du présent contrat.

2.1.6. Modalités de paiement (modes et conditions de paiement):

Le règlement du montant total des équipements objet de ce contrat s'effectue par le client algérien en EUR, la répartition de ce montant se fait comme suit:

- 15% d'avance par transfert libre payable contre caution de restitution d'avance selon la législative algérienne soit: 136440 EUR
- 85% du montant globale du contrat soit: 773160 EUR, payable par crédit documentaire irrévocable et confirmé contre présentation des documents d'expédition.

2.1.7. Délais de livraison:

- les délais de livraison sont 08 mois maximum à compter de la réception sur le compte du fournisseur de l'avance de 15%
- Installation par RHUMEL TEXTIL SPA sous la supervision de fournisseur: 3mois

³-communauté européenne

⁴-Document de déclaration douanière à l'exportation.

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

- Essai et mise en service: 1 mois.

- la livraison des équipements objet de ce contrat sera effectuée CFR port d'Alger en une seule livraison.

2.2. Ouverture du crédit documentaire (cas EUROPA-TEX):

Avant de passer à l'ouverture du crédit documentaire pour l'entreprise « RHUMEL TEXTIL SPA » au niveau de la banque, cette dernière doit effectuer une domiciliation bancaire.

2.2.1. Ouverture d'un dossier de «domiciliation»:

L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire est subordonnée au dépôt par l'entreprise «EUROPA-TEX» des documents suivants:

- une demande d'ouverture de dossier domiciliation (voir annexe 02) soigneusement remplie, comportant le cachet et la signature du client en deux exemplaires.

- 02 factures pro forma.

- Engagement de non revente en l'état. (Voir annexe 03)

A la réception de ces documents, le banquier doit procéder à une série de vérification, à savoir:

1- Le mode de paiement et le terme de vente.

2- Si la marchandise importée n'est pas prohibée.

3- La conformité de la signature sur l'engagement et la demande.

4- Le pays exportateur:(l'Algérie n'accepte pas les produits Israéliens)

Le banquier accuse réception au client et lui remet un engagement, d'importation et un exemplaire de la demande de domiciliation.

Après avoir vérifié si la demande n'est pas rejetée; le banquier enregistre l'opération sur le répertoire approprié en attribuant un numéro de domiciliation à l'opération, ce numéro est composé de 21 caractères. (18 chiffres et 3 lettres).

Code wilaya	Code banque	Code guichet	Année	Trimestre	Nature du contrat	Nature du numéro de domiciliation	Monnaie
25	06	01	2017	1	10	00096	EUR

Source : élaboré par nous même

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

2.2.2. Demande d'ouverture de crédit documentaire:

Le 24/01/2014, le donneur d'ordre «RHUMEL TEXTIL SPA» à introduit la demande d'ouverture du crédit documentaire (voir annexe 04) auprès de la banque émettrice «EL-BARAKA BANK», elle consiste à remplir un formulaire délivré par la banque émettrice qui contient les informations suivantes:

- Date de la demande d'ouverture: 19/05/2016.
- Référence du donneur d'ordre: RHUMEL TEXTIL SPA
- Type de crédit documentaire: irrévocable et confirmé.
- Transmission du crédit: SWIFT.
- Le bénéficiaire: en faveur d'EUROPA-TEX
- Montant: 909600EUR
- Crédit utilisable aux caisses de: BNP PARIBAS
- 03 exemplaires de connaissance,
- 03 factures commerciales.
- Certificat d'assurance.
- Liste de colisage.
- Attestation de conformité CE.
- Certificat d'origine.
- EUR 11
- COPIE EX1.
- Documents à envoyer à l'adresse « RHUMEL TEXTIL SPA» par DHL sont:
 - ✓ Attestation de conformité.
 - ✓ Certificat d'origine.
 - ✓ 02 facteurs commerciaux originaux.

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

- ✓ Certificat de contrôle de la qualité.
- Description de la marchandise.
- Le crédit documentaire est valable jusqu'aux 20/07/2016 documents contre paiement.
- Embarquement le 15/06/2016.
- Transbordement: Interdit.
- Expédition partielle: autorisées.
- Destination: port d'Alger.
- Le lieu d'embarquement: port européen.
- Le numéro de la domiciliation.

2.2.3. Ouverture de la lettre de crédit:

Une fois que la demande d'ouverture du crédit est effectuée, la banque émettrice «EL-BARAKA BANK » ouvre un crédit documentaire à vue, sur ordre de son client «RHUMEL TEXTIL SPA», en faveur de «EUROPA-TEX».

- Après sa vérification et son enregistrement au niveau de la banque le dossier est transmis à la direction des relations internationales, cette dernière transmet un message SWIFT à la banque notificatrice «BNP PARIBAS», notifiant qu'un crédit documentaire est ouvert à l'ordre de: «RHUMEL TEXTIL SPA» pour le compte de «EUROPA-TEX »

2.2.4. La modification d'un crédit documentaire a l'import :

Le 08/02/2017 le donneur d'ordre (RHUMEL TEXTIL SPA) souhaite apporter des modifications au crédit, il se déplace au niveau de son agence EL-BARAKA BANK Constantine, et dépose une demande de modification (voir annexe 05) qui sera transmise par la suite via Workflow au BOCI pour traitement, le client désire modifier les deux points suivants :

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

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

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

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

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

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

Une fois la demande reçue au niveau du BOCI, le collaborateur procède au saisi des modifications ainsi qu'au prélèvement des frais .Tout comme l'ouverture, l'opération est soumise à une validation par le chef de section, cette étape génère :

- L'émission du message Swift MT 707 à la banque notificatrice (BNP PARIBAS)
- L'avis de débit des commissions de modifications.
- Les avis d'opérations ainsi que le Swift de modification sont transmis aux clients.

2.2.5. Réalisation du crédit documentaire:

- La banque «BNP PARIBAS» notifie le crédit documentaire, au bénéficiaire «EUROPA-TEX», afin de vérifier leurs conformités par rapport au contrat commercial.

- «EUROPA-TEX » accepte les termes du crédit documentaire, expédie la marchandise et récupère le document de transport « connaissance maritime» daté du même jour.

- enfin «EUROPA-TEX » remet les documents exigés par «RHUMEL TEXTIL SPA» a sa banque via canal bancaire dans un délai ne dépassant pas 21 jours après l'expédition de la marchandise, et pour accélérer le dédouanement «EUROPA-TEX » envoi via DHL tous les documents exigés dans l'ouverture du crédit documentaire à «RHUMEL TEXTIL SPA».

- Cette dernière, après la réception du DHL remet à sa banque« EL-BARAKA BANK» un dossier qui contient:

- 03 factures originales.

- Une demande de levée de réserve.

- 01 Connaissance maritime.

- Et après endossement du connaissance et domiciliation de la facture commerciale, «RHUMEL TEXTIL SPA » constitue le dossier (connaissance endossé et facture domiciliée) au reste des documents originaux envoyés par le fournisseur: EX1, EUR1, liste de colisage, certificat d'origine, certificat de conformité pour les donner au transitaire qui va commencer la procédure du dédouanement de la marchandise.

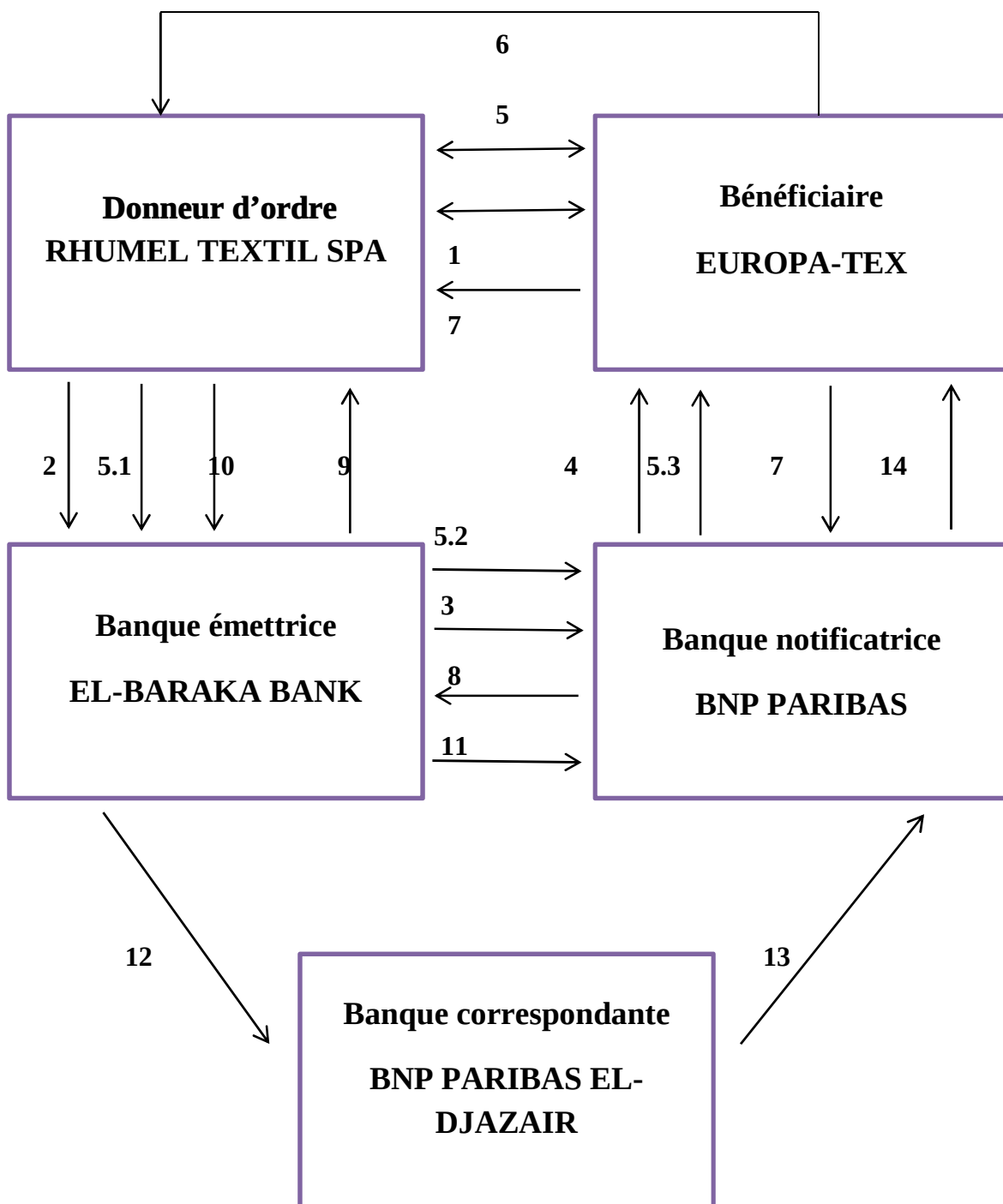
Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

Cette procédure peut prendre entre «10 à 15 jour».

- Après dédouanement de la marchandise «textile, tissée et habillement de matériel de bureau» cette dernière va être livrée aux usines de l'entreprise située à Constantine

2.2.6. Schéma de réalisation du crédit documentaire :

Figure 01 : schéma du déroulement du Credoc



Source : Ghislaine Legrand et Hubert martini, commerce international, édition 2008, Dunod (avec adaptation)

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

2.2.7. Explication du contrat

1. Contrat commerciale : L'importateur RHUMEL TEXTIL SPA et le vendeur EUROPA-TEX, conclut un contrat commerciale d'achat d'une marchandise (Tissue et Habillement de matériel de bureau) d'une valeur de 909.600,00 EUR avec la technique de paiement choisie, un crédit documentaire irrévocable et confirmé. (Voir annexe 06)

2. Initiation de la demande d'ouverture : Le donneur d'ordre RHUMEL TEXTIL SPA donne à sa banque EL-BARAKA BANK les instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur du vendeur la société EUROPA-TEX, cette dernière doit analyser le risque de son client.

3. Emission du MT700 : La banque émettrice EL-BARAKA BANK ouvre le Credoc confirmé, cela génère l'émission du Swift MT700 à la banque notificatrice (BNP PARIBAS, Lyon, France), cette dernière ajoute sa confirmation et devient banque confirmante.

4. Notification du Swift d'ouverture au fournisseur : La banque notificatrice BNP PARIBAS, Lyon, France notifie l'ouverture du crédit documentaire au bénéficiaire EUROPA-TEX.

5. Demande de modification : Le bénéficiaire EUROP-TEX souhaite apporter des modifications aux termes du crédit documentaire, il informe son client RHUMEL TEXTIL SPA.

5.1 Initiation d'une demande de modification : Le donneur d'ordre RHUMEL TEXTIL SPA, se présente au niveau de sa banque EL-BARAKA BANK avec une demande de modification.

5.2 Emission du MT707 : Une fois la modification faite, cette opération génère l'émission du MT707 Swift de modification qui sera envoyé par la suite à la banque notificatrice BNP PARIBAS.

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

5.3 Notification du Swift de modification au fournisseur : BNP PARIBAS, Lyon, France notifie le Swift de modification MT707 au fournisseur EUROPA-TEX

6. Expédition de la marchandise : Le bénéficiaire EUROPA-TEX expédie la marchandise selon l'incoterm CFR et par voie maritime dans les délais prévues.

7. Présentation de documents : Le bénéficiaire EUROPA-TEX remet les documents d'expédition dans les conditions du crédit à sa banque BNP PARIBAS.

8. Envoi des documents : A la réception des documents la BNP PARIBAS établit une première analyse et vérifie la conformité de ces documents dont l'engagement de souscrire une assurance tous risques (voir annexe 07) ainsi qu'un additif à la demande d'ouverture de Credoc(voir annexe 08), puis les transmet à la banque émettrice EL-BARAKA BANK.

9. Notification des réserves au client : Une fois les documents reçus par la banque émettrice EL-BARAKA BANK - un deuxième contrôle des documents est effectué, des irrégularités ont été trouvées - cette dernière, demande à son client RHUMEL TEXTIL SPA s'il accepte les documents avec les irrégularités.

10. présentation de la main de levée de réserve : RHUMEL TEXTIL SPA accepte les documents avec les irrégularités et se présente au pré de sa banque EL-BARAKA BANK avec une main levée de réserve.

11. Envoi du Swift MT752: EL-BARAKA BANK accuse réception des documents irréguliers qui ont été acceptés par le client RHUMEL TEXTIL SPA

12. Autorisation de remboursement : La banque émettrice EL-BARAKA BANK autorise son correspondant BNP Paribas El Djazair à honorer la demande de remboursement de BNP PARIBAS (banque notificatrice). (Voir annexe 09)

13. Exécution du paiement : Le correspondant BNP Paribas El Djazair transfère les fonds (le montant de l'utilisation) en faveur de la banque BNP PARIBAS.

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

14. Paiement du bénéficiaire : La banque notificatrice BNP PARIBAS exécute le paiement de la transaction en faveur du bénéficiaire EUROPA-TEX.

-Partie 03: complexité et difficulté rencontrées lors de la réalisation du crédit documentaire.

1. effectivement le Credoc est plus complexe que les autres techniques, vu les différentes étapes par lesquelles on doit passer de l'ouverture à la réalisation, ainsi qu'il prend plus de temps. De plus cette technique est plus rassurante et bénéfique

2. oui je préfère utiliser le crédit documentaire que la remise parce qu'il est plus crédible et plus apportant plus de frais pour notre pays.

3. Les problèmes les plus rencontrés dans les opérations de crédit documentaire chez RHUMEL TEXTIL SPA:

-) Les frais d'ouverture du crédit qui sont excessifs.
-) Tous les documents d'expédition doivent être conforme aux règles et usances uniformes (R.U.U), et dans le cas de non conformité, dans certains cas surtout pour la facture commerciale il faudra rectifier le document qui doit être envoyé uniquement par canal bancaire, ce qui retarde le dédouanement de la marchandise et peut engendrer des frais supplémentaires.
-) Par ailleurs, pour chaque non-conformité le fournisseur payera de 90 EUR jusqu'à 100 EUR dans certaines banques.
-) Le retard de l'envoi des documents et les marchandises à cause de l'attente du SWIFT, et quand il y'aura une modification de SWIFT, c'est un double retard.
-) Le retard des banques concernant la domiciliation qui prendra un retard de réception de la marchandise.
-) Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise, l'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise.

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

L'entreprise RHUMEL TEXTIL SPA effectue beaucoup d'opération d'achat avec des fournisseurs étrangers (commerce extérieur), pour acheter leur équipements et fournitures et réaliser enfin ces opérations, RHUMEL TEXTIL SPA utilise des techniques de paiement notamment le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre, sachant que la technique la plus utilisée est le crédit documentaire parce qu'il procure plusieurs avantages dont le droit à un DHL envoyé par le fournisseur qui contient les documents exigés dans les clauses du contrat, pour cela le crédit documentaire prend une place importante dans les opérations d'importation au sein de RHUMEL TEXTIL SPA.

Il est à savoir aussi que nous avons concrétisé nos connaissances théoriques à travers un cas pratique sur : une importation d'une marchandise (tissue et habillement de matériel de bureau)

Ce qui a été aussi constaté est que pour l'entreprise "RHUMEL TEXTIL SPA" le crédit documentaire commence à partir de la domiciliation bancaire ce qui n'est pas le cas dans la partie théorique.

Ce que nous avons aussi constaté est que les problèmes les plus rencontrés sont d'ordre administratif et financier à l'exemple : tous les documents d'expédition doivent être conformes aux règles et usance uniformes (RUU) et dans le cas de non-conformité, Dans certains cas surtout par la facture commerciale il faudra rectifier les documents qui doivent être envoyés uniquement par canal bancaire, ce qui retarde le dédouanement de la marchandise et peut engendrer des frais supplémentaires.

III. Recommandations

Afin de remédier aux difficultés détectées au niveau de l'entreprise RHUMEL TEXTIL nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations pratiques que nous présentons ci-dessous en 10 points essentiels :

1. Baisser les frais et les commissions d'engagement que la banque exige pour l'octroi du crédit à son client.
2. l'utilisation du crédit documentaire irrévocable sans confirmation qui est moins coûteux, et dans le cas d'importation chez le même fournisseur il serait préalable de recourir à un crédit documentaire revolving.

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

3. Procéder à des lettres de crédit partiel pour optimiser les coûts et ne pas bloquer des grands montants pour des longues périodes.
4. Ouverture de la lettre de crédit juste avant l'expédition avec des fournisseurs potentiels. Pour minimiser les frais du crédit documentaire et la libération de ligne de crédit.
5. Chaque commande a un délai d'expédition bien déterminé, la validité d'un crédit documentaire est en fonction de ce délai.
6. Très fréquemment la validité du crédit documentaire est consommée et la marchandise n'est pas encore expédiée par le fournisseur, ce qui implique une prolongation du crédit documentaire auprès de la banque avec des commissions supplémentaires et un retard supplémentaire dans l'expédition de la marchandise, car le fournisseur doit attendre la notification de la prolongation par sa banque pour pouvoir envoyer la marchandise, par conséquent il serait recommandé d'être plus exigeant en matière de respect de délais par le fournisseur et leur faire supporter toutes les commissions supplémentaires liées à ce retard en plus des pénalités de retard dans le contrat.
7. vue la tension actuelle du port d'Alger et la lenteur de la sortie de la marchandise (problème de la non disponibilité de scanner), il est recommandé de choisir les ports secs qui sont de plus en plus disponibles (REGAIA, RUIBA, OUED SMAR) dans lesquels le dédouanement est plus fluide.
8. Pour éviter les frais additionnels du SWIFT, on préfère l'utilisation du DRAFT, c'est le brouillon avant l'établissement du SWIFT, pour permettre au fournisseur de voir les modifications qu'il doit faire.
9. Lorsqu'un équipement est expédié en plusieurs composants, le tarif douanier sera appliqué sur chaque composante et peut varier entre 0% et 30%, pour appliquer un seul taux de dédouanement sur l'ensemble il est recommandé de mentionner sur la facture uniquement le nom de l'équipement global pour appliquer un seul et unique taux douanier;
10. Alléger les conditions et les spécificités exigées par la réglementation locale dans l'utilisation des crédits documentaires.

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

Nous avons conclu que la technique du crédit documentaire est compliqué, couteuse nécessite beaucoup d'efforts et de suivi mais elle est essentielle pour le cas où la distance n'est pas très importante pour l'achat extérieur.

***Résumé analytique :**

1- La banque EL-BARAKA est certifiée et agréée par la banque d'Algérie pour pratiquer le commerce extérieur et ses différentes opérations sur les moyens de paiement à l'import, l'engagement de la banque est pour des prestations de qualité ainsi que pour assurer une bien saisie des transactions effectuées.

2- Les commissions bancaires sont très élevées par rapport aux autres moyens de paiement du au changement de taux des commissions d'engagement, ainsi le manque d'accompagnement du client, ce qui engendre une complexité et une lenteur dans le processus de réalisation du Credoc.

3- La loi de finance de 2009 a mis en place une règle interdisant tout autre moyen de paiement à l'international à part le Credoc, selon le degré de confiance et de satisfaction pour les deux parties

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

Conclusion générale

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

Le commerce international est une activité complexe qui comporte de nombreux risques et à laquelle les contractants doivent être bien préparés, pour cela il est nécessaire de bien négocier le contrat commercial et choisir l'incoterm approprié car il détermine l'obligation de chaque partie et le transfert des risques. Pour ce qui est du choix du mode de paiement, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des moyens et techniques de paiement offrant une sécurité plus au moins grande dans le recouvrement des fonds, les plus efficaces sont les plus coûteuses et les plus difficiles à mettre en œuvre tel que le crédit documentaire.

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

Le crédit documentaire est la seule technique de paiement offrant la couverture du risque la plus large, elle est bien une technique efficace plus pour l'exportateur que pour l'importateur. Après avoir examiné, analysé et détaillé le crédit documentaire d'une manière particulière et à partir des résultats de nos questionnaires, nous avons abouti aux conclusions suivantes :

-)] L'affirmation de l'hypothèse 1 : Le crédit documentaire est bien une technique de paiement efficace pour les opérations du commerce extérieur en Algérie, c'est la technique la plus utilisée à l'échelle internationale vu la confiance qu'elle procure pour les parties contractantes, aussi pour la satisfaction qu'elle apporte.
-)] L'affirmation de l'hypothèse 2 : Le Credoc est la technique qui répond le mieux aux attentes de l'exportateur en termes de sécurisation de l'opération et de délai. La banque procède au règlement à la présentation conforme des documents et non à la conformité de la marchandise. D'après la définition de l'efficacité et les résultats que nous avons obtenus, cela nous amène à tirer la conclusion suivante qui répond à notre problématique :

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire - étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA

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

CONCLUSION GENERALE

Bibliographie

Les ouvrages :

- J.PAVEAU. F.DUPHIL. A. BARELIER. J.DUBOIN. F. GERVAIS. G.KUHN. J.-P.LEMAIRE. C.LEVY. M.PAVEAU, Exporter, édition Foucher, 22ème édition, Vanves, 2010,
- LEBOITEUX DAVID, Trade finance, Principes et Fondamentaux, RB édition,
- V. MEYER, C.ROLIN, techniques du commerce international, Edition Nathan, Paris, 1997
- ANNE BESSONET- PHYLLIPE EDOUARD LAMY, contrat d'affaire international, édition paris, 2005,
- Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, Gestion des opérations import-export, Édition DUNOD, Paris, 2008,
- Ghislaine LEGRAND, Hubert MARTINI, le petit export, Edition DUNOD, Paris, 2009,
- NGUYEN-THE, Madeleine: Importer, 2eme édition, France, 2005,
- SYLVIE GRAUMAN- YETTO, Commerce international guide pratique, 6eme édition, France, 2005,
- LUCIAS Laurence et STUDER LAURENS Joselyne : Vendre plus, acheter mieux à l'international, Librairie Vuibert, Paris, septembre 2003,
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, Commerce International : DUNOD 2eme édition, Paris, 2008,
- Michel Jeatin et Paul le Cannu, Droit commercial : instrument de paiement et de crédit entreprises en difficulté, édition Dalloz, paris, 1999,
- S.Haddad : Les incoterms 2000, éditions pages bleues, paris 2009

Les mémoires :

- CHENAB Samira, KARAOUI Radia, « étude des techniques et des instruments de paiement des opérations d'importations-crédit documentaire » mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme supérieur en finance et actuariat, ENSSEA, juin 2016,
- Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en sciences économiques, Mr.AZIZI samir , cas :SPA AMENHYD,
- OTMANI et TOURIRINE, mémoire d'obtention de master, école des hautes études commerciales, Alger, 2016

Les textes réglementaires :

- code de commerce Algérien
- la convention de Vienne du 11 Avril 1980
- RUU 600

Webographie :

- <http://www.gtreview.com/what-is-trade-finance>
- <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist37.htm>
- <http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html>
- <Http://www.cciinternational.net>
- <http://www.conex.net/fr-WW/outils-a-documents/incoterms.html>
- www.lemoci.com
- <http://www.dictionnaire-juridique.com/definition/credit-documentaire.php>

- <http://www.esamdis.com>
- <http://lemondedudroit.fr/affaires-internationales-international/145075.html>
- <https://www.desjardins.com>
- Site officiel du groupe EL-BARAKA Bank

Autres :

- Documents internes de l'entreprise, les opérations du commerce extérieur
- Entretien avec MR.benkhalfallah Med El-Hadi, chef de service COMMEX

ANNEXES

Annexe 01 : demande de levée de toutes les réserves sur le crédit documentaire

Nom ou raison sociale :

Compte courant n° : 402/220111-

الإسم أو التسمية الاجتماعية :

رقم الحساب الجاري :

Banque Al Baraka d'Algérie
Agence de AIN M LILA 410

بنك البركة الجزائري فرع عين مليلة

Objet : Demande de levée de toutes les
réserves sur crédit documentaire

الموضوع : طلب رفع كافة التحفظات على الاعتماد المستندي

REF CREDOC :

Montant Ouverture: -

Faveur :

Nous avons l'honneur de venir vous solliciter par la
présente pour vous autoriser à lever toutes les réserves
sur le crédit documentaire repris en objet pour le
montant de réalisation ci-après, à savoir :

نتشرف بموجب هذا الخطاب لترخيصكم لرفع كافة
التحفظات على الاعتماد المستندي المذكور أعلاه في
الموضوع بمبلغ

0,00

Aussi, nous dégageons la BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE
de toutes responsabilités au titre de cette opération ;
Et nous demandons de procéder au paiement immédiat
et sous aucune réserve au bénéficiaire.

بالإضافة إلى ذلك، فإننا نعفي بنك البركة الجزائري من أية
مسؤولية بصدد هذه العملية، و نطلب منكم التسديد الفوري
و دون أي تحفظ للمستفيد.

Veuillez agréer, monsieur le directeur, l'expression de
nos salutations distinguées.

تقبلوا منا السيد المدير فائق عبارات التقدير و الاحترام.

Fait à CONSTANTINE le,

حرر بعين مليلة بتاريخ،

annexe 02 : demande de domiciliation d'une importation d'une marchandise



DEMANDE DE DOMICILIATION D'UNE IMPORTATION D'UNE MARCHANDISE

Nom ou raison sociale :

Compte courant n° : 402/220111-

N° registre de commerce :

N° NIF :

N° NIS :

الإسم أو التسمية الاجتماعية :

رقم الحساب الجاري :

رقم السجل التجاري :

الرمز الجبائي :

الرمز الإحصائي :

Messieurs,

Nous vous prions de bien vouloir ouvrir à notre nom et conformément à la réglementation en vigueur un dossier de domiciliation import de marchandises désignées ci-après :

سيدي،

الرجاء فتح باسمنا وطبقا للتنظيم الساري المفعول، ملف توطين

استيراد السلع المبينة أدناه :

Désignation de marchandises :

تعيين السلع :

Tarif douanier :

التعريف لجمركي :

Provenance :

الأتية من :

Origine de la marchandise :

منشأ البضاعة :

Délai d'expédition :

أجل الإرسال :

Montant en devises : EUR/ 0,00

السعر بالعملة الصعبة :

Contre-valeur en dinars / 0,00

ما يعادله بالدينار - سعر الصرف :

Incoterms (FOB, CFR, CPT, ...) CFR

بنود (Incoterms (FOB, CFR, CPT, ... :

Facture commerciale n°

Du

الفاتورة التجارية رقم : المؤرخة في :

Nous déclarons sur l'honneur, que l'importation des marchandises objet de la présente demande est effectuée dans le strict respect de la législation de la réglementation en la matière, notamment celles relatives à la protection de la propriété industrielle et commerciale et que cette dernière n'est frappée d'aucune interdiction ou suspicion à l'importation.

نصرح بشرطنا أن عملية استيراد السلع المذكورة أعلاه موضوع هذا الطلب تمت في إطار الاحترام الصارم للتشريع والتنظيم في هذا المجال لا سيما تلك المتعلقة بحماية الملكية الصناعية والتجارية وأن الشركة ليست محل منع أو وقف الاستيراد.

Nous nous engageons à accomplir avec votre banque toutes les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes à ce dossier. Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de toutes les commissions et taxes y relatives afférent à ce dossier.

نلتزم باتمام مع مصرفكم كافة العمليات والإجراءات البنكية المذكورة في مجال تنظيم التجارة الخارجية ومراقبة الصرف الخاصة بهذا الملف. نرخصكم باقتطاع من حسابنا الجاري المذكور أعلاه كافة العمولات و الرسوم المتعلقة بهذا الملف.

Nous attestons avoir choisi nous-même le fournisseur et vous garantissons son honorabilité et son professionnalisme.

نشهد أننا قمنا بانتقنا باختيار المورد و نضمن لكم أنه جدير بالإحترام و كذا إحترافيته.

Nous vous confirmons que nous avons négocié les meilleures conditions commerciales et techniques des marchandises objet des présentes, et que nous nous sommes assurés, en tant que professionnel, qu'elles sont conformes aux normes algériennes en vigueur et aux exigences techniques requises.

نؤكد لكم أننا تفاوضنا و تحصلنا على أحسن الشروط التجارية والتقنية للبضائع موضوع طلبنا هذا و أننا تأكدنا و تيقنا بصفتنا محترفين مختصين بأنها مطابقة للمعايير الجزائرية و للمقتضيات التقنية المطلوبة.

Nous vous confirmons que les renseignements liés à cette opération vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et dégageons votre établissement de toute les conséquences pouvant en découler.

المعلومات الخاصة بهذه العملية قدمت لكم تحت مسؤوليتنا الكاملة و نغفي مصرفكم من كل التبعات التي يمكن أن تنجر عن ذلك.

Fait à CONSTANTINE le,

Annexe 03 : engagement de non revente en l'état

ENGAGEMENT

التزام

Je soussigné Mr :
Représentant de la société,

أنا الممضي أسفله السيد
الممثل القانوني للشركة،

Raison social :

-الاسم التجاري :

Activité :

-النشاط:

Adresse :

-العنوان:

Facture commerciale n° du

-فاتورة رقم :

produits:

-رقم التعريف الإحصائي:

NIS n° :

NIF n° :

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

ألتزم باسم الشركة باستعمال السلع المستوردة خصيصا
لاحتياجات الشركة الاستغلالية، و من ثم أمتنع من إعادة
بيع هذه السلع موضوع هذا الالتزام على حالتها.

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

بالإضافة إلى ذلك، أشهد أن الكميات المستوردة تتوافق
لقدرات الإنتاج و الوسائل البشرية و التخزين للشركة.

Fait à CONSTANTINE le,

حرر بعين مليلة بتاريخ،

Annexe 04 : demande d'ouverture du crédit documentaire à l'importation

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION			
1_Date : _____ تاريخ :		03_Agence : CONSTANTINE 402 وكالة :	
02_Donneur d'ordre : _____ مرجع الأمر :		04_Bénéficiaire : _____ المستفيد :	
Adresse : _____ العنوان :		Adresse : _____ العنوان :	
NIF : _____ الرمز الجبائي :		Tel : _____ الهاتف :	
N° compte: 402/220111- رقم الحساب :		Fax : _____ الفاكس :	
05_Date d'expiration du Crédit : _____ تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد :		11_Montant du crédit documentaire, مبلغ الاعتماد المستندي	
Lieu d'expiration : ALGERIE مكان الإنتهاء :		En chiffres : 0,00 بالأرقام :	
		En lettres : 0 بالأحرف :	
06_Irrevocable ☒ Irrévocable et confirmé ☐ غير قابل للإلغاء ☐ غير قابل للإلغاء ومعززا ☐		Maximum ☒ Environ ☐ +/- Tolérance ☐	
07_Crédit Transférable : Oui ☐ Non ☒ محول		% ☐ في حدود ☐ % ☐ بالتقريب +/- ☐ على الأكثر ☐	
08_Assurance couverte par : التامين مغطى من قبل		12_Banque du bénéficiaire : بنك المستفيد :	
Ordonnateur ☒ Bénéficiaire ☐ المستفيد ☐ الأمر ☐			
09_Expedition Partielle : Autorisée ☐ Non autorisée ☒ الشحن الجزئي : مرخص ☐ ممنوع ☐		Code SWIFT : _____ رقم سويفت :	
Transbordement : Autorisée ☒ Non autorisée ☐ تغيير السفينة : مرخص ☐ ممنوع ☐		☒ Paiement à vue, التسديد تحت الطلب, ☐	
10_Embarquement, Expédition, الشحن,		☐ Paiement Différé A: _____ jours date de : _____ للأجل إلى : _____	
Expédition de : _____ من :		☐ Acceptation de traite A : _____ قبول كمبيالة من : _____	
A destination de : _____ إلى :		☐ Négociation : _____ التفاوض : _____	
Au plus tard le : _____ أقصى تقدير بتاريخ :			
13_Description de la marchandise : مواصفات السلعة :			
Conforme à facture proforma n° : _____ du : _____ في : _____ طبقا للفاكتورة الأولية رقم :			
Contrat de vente : FOB ☐ , CFR ☒ , FCA ☐ , CPT ☐ , Autre: _____ حسب قوانين الشحن : و غيره		Lieu : Suivant incotermes dernière version CCI	
		عقد البيع : _____ FOB ☐ , CFR ☐ , FCA ☐ , CPT ☐ , _____ مكان	
Cachet Signature(s) Autorisé(s).			

14-Documents requis (canal bancaire) : الوثائق غير البنك <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;"></th> <th style="text-align: center;">Original(e)(s)</th> <th style="text-align: center;">Copie(s)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Jeu complet de connaissance maritime</td> <td style="text-align: center;">[3]</td> <td style="text-align: center;">[1]</td> </tr> <tr> <td colspan="3">A bord sans réserve établi et/ou endossé à l'ordre de : Banque Al Baraka d'Algérie</td> </tr> <tr> <td colspan="3">Notifier : Ordonnateur</td> </tr> <tr> <td>- Factures commerciales</td> <td style="text-align: center;">[4]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> <tr> <td>- Certificat d'origine</td> <td style="text-align: center;">[1]</td> <td style="text-align: center;">[2]</td> </tr> <tr> <td>- Certificat de conformité</td> <td style="text-align: center;">[2]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> <tr> <td>- Certificat de contrôle de qualité</td> <td style="text-align: center;">[1]</td> <td style="text-align: center;">[2]</td> </tr> <tr> <td>- Liste de colisage</td> <td style="text-align: center;">[3]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> <tr> <td>-</td> <td style="text-align: center;">[]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> <tr> <td>-</td> <td style="text-align: center;">[]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> </tbody> </table>		Original(e)(s)	Copie(s)	Jeu complet de connaissance maritime	[3]	[1]	A bord sans réserve établi et/ou endossé à l'ordre de : Banque Al Baraka d'Algérie			Notifier : Ordonnateur			- Factures commerciales	[4]	[]	- Certificat d'origine	[1]	[2]	- Certificat de conformité	[2]	[]	- Certificat de contrôle de qualité	[1]	[2]	- Liste de colisage	[3]	[]	-	[]	[]	-	[]	[]	15-Documents pli : cartable]], courier]] حقيبة بريد <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;"></th> <th style="text-align: center;">Original(e)(s)</th> <th style="text-align: center;">Copie(s)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>- Jeu complet de connaissance maritime</td> <td style="text-align: center;">[]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> <tr> <td>- Factures commerciales</td> <td style="text-align: center;">[]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> <tr> <td>- Certificat d'origine</td> <td style="text-align: center;">[]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> <tr> <td>- Certificat de conformité</td> <td style="text-align: center;">[]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> <tr> <td>- Certificat de contrôle de qualité</td> <td style="text-align: center;">[]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> <tr> <td>- Liste de colisage</td> <td style="text-align: center;">[]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> <tr> <td>-</td> <td style="text-align: center;">[]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> <tr> <td>-</td> <td style="text-align: center;">[]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> <tr> <td>-</td> <td style="text-align: center;">[]</td> <td style="text-align: center;">[]</td> </tr> </tbody> </table>		Original(e)(s)	Copie(s)	- Jeu complet de connaissance maritime	[]	[]	- Factures commerciales	[]	[]	- Certificat d'origine	[]	[]	- Certificat de conformité	[]	[]	- Certificat de contrôle de qualité	[]	[]	- Liste de colisage	[]	[]	-	[]	[]	-	[]	[]	-	[]	[]
	Original(e)(s)	Copie(s)																																																														
Jeu complet de connaissance maritime	[3]	[1]																																																														
A bord sans réserve établi et/ou endossé à l'ordre de : Banque Al Baraka d'Algérie																																																																
Notifier : Ordonnateur																																																																
- Factures commerciales	[4]	[]																																																														
- Certificat d'origine	[1]	[2]																																																														
- Certificat de conformité	[2]	[]																																																														
- Certificat de contrôle de qualité	[1]	[2]																																																														
- Liste de colisage	[3]	[]																																																														
-	[]	[]																																																														
-	[]	[]																																																														
	Original(e)(s)	Copie(s)																																																														
- Jeu complet de connaissance maritime	[]	[]																																																														
- Factures commerciales	[]	[]																																																														
- Certificat d'origine	[]	[]																																																														
- Certificat de conformité	[]	[]																																																														
- Certificat de contrôle de qualité	[]	[]																																																														
- Liste de colisage	[]	[]																																																														
-	[]	[]																																																														
-	[]	[]																																																														
-	[]	[]																																																														
16_Autres conditions : شروط أخرى																																																																
17_Documents à présenter dans les 21 jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit. الوثائق تقدم خلال 21 يوم من مدة الشحن و ذلك خلال فترة صلاحية القرض المستندي																																																																
18_Tous frais et commissions en dehors de l'Algérie sont : كل الأعباء و التكاليف خارج الجزائر على حساب : A la charge du : Donneur d'ordre]], Bénéficiaire [X] المستفيد]], الأمر :]]																																																																
19_Instructions facultatives : تعليمات إختيارية <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr> <td style="width: 50%;">- Caution de restitution d'avance</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">%</td> <td style="width: 40%;">- كفالة إعادة الدفعة المسبقة</td> </tr> <tr> <td>- Caution de bonne fin d'exécution</td> <td style="text-align: center;">%</td> <td>- كفالة حسن التنفيذ</td> </tr> </tbody> </table>			- Caution de restitution d'avance	%	- كفالة إعادة الدفعة المسبقة	- Caution de bonne fin d'exécution	%	- كفالة حسن التنفيذ																																																								
- Caution de restitution d'avance	%	- كفالة إعادة الدفعة المسبقة																																																														
- Caution de bonne fin d'exécution	%	- كفالة حسن التنفيذ																																																														
Nous vous demandons d'émettre pour notre compte un crédit documentaire IRREVOCABLE selon les instruction ci-dessus (Marqué X en tant que besoin), ce crédit sera régi par les règles et usances uniformes RUU dernière version de la CCI relative aux crédits documentaires, dernière révision, de convention expresse, les documents de ce crédit sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou de votre acceptation, ainsi nous vous dégageons de tout risque de change et erreur de traduction, Nous attestons avoir choisi nous-même le fournisseur et vous garantissons son honorabilité et son professionnalisme. Nous vous confirmons que nous avons négocié les meilleures conditions commerciales et techniques des marchandises objet des présentes et que nous nous sommes assurés, en tant que professionnel, qu'elles sont conformes aux normes algériennes en vigueur et aux exigences techniques requises. Je m'engage irrévocablement à souscrire et à remettre une copie de la police d'assurance transport de marchandises et dégage par conséquent la banque de toute responsabilité découlant de sa non souscription et des termes de la présente demande. Rajout/ratures/surcharges approuvés. Cachet et signature (s) autorisée(s).																																																																

N/B : A mettre [X] dans la case appropriée

Annexe 05 : demande de modification du crédit documentaire

Nom ou raison sociale :

الإسم أو التسمية الإجتماعية :

Compte courant n° : 402/220111-

رقم الحساب الجاري :

Banque Al Baraka d'Algérie
Agence de AIN M LILA 410

بنك البركة الجزائري فرع عين مليلة

Objet : Demande de modification crédit
documentaire

الموضوع : طلب تعديل في الاعتماد المستندي

REF CREDOC :

Montant Ouverture: -

Faveur :

Veillez agréer, monsieur le directeur, l'expression
de nos salutations distinguées.

تقبلوا منا السيد المدير فائق عبارات
التقدير و الاحترام.

Fait à AIN M LILA le,

حرر بعين مليلة بتاريخ،

Annexe 06 : domiciliation d'une exportation d'une marchandise

Nom / Raison sociale :

Adresse :

Compte Courant n° :

BANQUE AL-BARAKA D'ALGERIE

Agence Constantine. 402

Objet : Domiciliation d'une Exportation de Marchandises.

Messieurs,

Nous vous prions d'ouvrir à notre nom, conformément à la réglementation en vigueur, un dossier de domiciliation pour l'importation des marchandises ci-après :

- Désignation :

.....

- Tarif Douanier :

- Destinataire :

- Prix Devises :

- Délai Expédition :

- Contre Valeur Dinars (cours...) :

- Modalités Règlement du Prix :

Ci-joint, à cet effet, en un exemplaire original et deux copies :

- Le contrat commercial N° : du :

- Facture Proforma N° : du :

Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaires liées à cette Exportation sont réunies.

Nous nous engageons à accomplir avec votre Banque toutes les opérations et formalités Bancaires prévues par la réglementation.

Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission de domiciliation et la taxe y relative afférent, à ce dossier.

Les renseignements repris sur cet imprimé vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et vous dégageons de toutes les conséquences pouvant en découler.

Date

Cachet et Signature

Annexe 07 : engagement de souscrire une assurance tous risques

ENGAGEMENT

إلتزام

De souscrire une assurance tous risques

باكتتاب تأمين ضد كافة المخاطر

Monsieur :

Le gérant de :

Le N° du compte : 402/220111-

Adresse :

N° domiciliation :

Désignation de la marchandise :

Provenance :

Port d'embarquement :

Date d'embarquement :

Port de déchargement :

Délais d'embarquement :

الاسم :

بصفتي مسير الشركة :

رقم الحساب :

العنوان :

توطين رقم :

تعيين السلع :

القادمة من :

ميناء الشحن :

تاريخ الشحن :

ميناء التفريغ :

مدة الشحن :

Je m'engage irrévocablement, à souscrire et à vous remettre une copie de l'assurance transport de marchandises et dégage par conséquent la Banque Al Baraka d'Algérie, de toute responsabilité découlant de sa non souscription.

ألتزم باكتتاب تأمين ضد كافة المخاطر على السلع المذكورة أعلاه و موافاتكم بنسخة منه عند فتح خطاب الضمان هذا و اعفي بالمقابل بنك البركة الجزائري من أية مسؤولية تترتب عن عدم اكتتابه.

Signature du Gérant

توقيع المسير

Annexe 08 : additif à la demande d'ouverture du Credoc

ADDITIF A LA DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDOC

إضافة إلى طلب فتح اعتماد مستندي

La présente ouverture est couverte par :

طلب فتح الاعتماد المستندي مغطى بـ:

- Dépôt sur compte participatif affecté en garantie
- Dépôt sur compte épargne affecté en garantie
- Dépôt en bons de caisse participatifs reçu en garantie
- Dépôt sur compte provision reçue en garantie.

- وديعة في الحساب المخصص كضمان
- وديعة في حساب الادخار المخصص كضمان
- وديعة في شكل سندات صندوق مستلمة كضمان
- وديعة في حساب المؤونة المستلمة كضمان

Nous vous confirmons avoir pris connaissance qu'en vertu des conditions de Banque en vigueur à la BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE seuls les dépôts en compte d'investissement participatifs ou d'épargne ainsi que les bons de caisse participatifs souscrits auprès de la BANQUE AL BARAKA D'ALGERIE ouvrent normalement droit à une rémunération.

نؤكد لكم أننا اطلعنا على الشروط المصرفية السارية المفعول لدى بنك البركة الجزائري التي تنص على أن الودائع في حساب الاستثمار التساهمي أو المتعلقة بالادخار إضافة إلى سندات صندوق المساهمة المكتتبة لدى بنك البركة الجزائري فقط يمكن أن يكون لها الحق في الحصول على أرباح.

S'agissant des PREG constituées en dehors des comptes sus évoqués, elles perçoivent une rémunération conformément aux conditions de Banque à concurrence des sommes effectivement utilisées dans les opérations de financement durant la période de blocage desdites provisions.

أما فيما يخص حساب المؤونات المستلمة كضمان المشكلة خارج الحسابات المذكورة أعلاه، فهي مؤهلة للأرباح طبقاً للشروط المصرفية في حدود المبالغ الفعلية المستخدمة في إطار عمليات التمويل خلال مدة تجميد هذه المؤونات.

Nous déclarons dès à présent accepter les conditions et modalités de rémunération des provisions telles que ci-dessus définies et renoncer à toute contestation ou réclamation en ce qui concerne le taux de rémunération appliqué.

و بهذا نصرح بقبول شروط و كفيات الحصول على الأرباح على المؤونات كما هو مبين أعلاه و التخلي عن كل احتجاج أو اعتراض بخصوص نسبة الأرباح المطبقة.

Nous nous engageons à vous rembourser toutes sommes que vous auriez à décaisser dans le cadre de la présente ouverture majorée de vos frais, commissions et marges bénéficiaires éventuels et vous autorisons à les prélever de tous comptes ouverts sur vos livres à notre nom.

و نلتزم بتسديد كافة المبالغ التي قمت بصرفها في إطار فتح هذا الاعتماد مضاف اليه مصاريفكم و العمولات و هامش الربح المحتمل و نرخصكم باقتطاعها من كافة الحسابات المفتوحة باسمنا و الموطنة على مستواكم.

Signature

التوقيع

Annexe 09 : demande d'annulation du solde restant

Constantine le / /2011

Raison Sociale :

A Monsieur Le Directeur de
La Banque AL BARAKA
Agence Constantine - 402 -

OBJET : Demande d'Annulation du Solde Restant

LC402/ /

CD

Montant :

Solde à annuler :

Je vous demande de bien vouloir procéder à l'annulation du solde restant
Du Montant de.....Relatif à la LC citée en objet, tout en vous
Confirmant que ce solde ne sera pas utilisé.

Veuillez agréer Monsieur le Directeur mes respects les plus profonds.

Le gérant.

Annexe 10 : guide d'entretien au sein de la banque EL-BARAKA avec le chef de service commerce extérieur

Guide d'entretien

Dans le cadre de préparation de notre mémoire de fin de cycle en vue d'obtention d'un master en sciences commerciales, « option affaires internationales », nous avons l'honneur de solliciter votre collaboration pour accomplir et réussir notre travail de recherche qui portera sur l'importance de l'utilisation du crédit documentaire dans une transaction a l'international (importation ou exportation) , alors si vous voulez bien nous répondre aux questions qui suivent dans la mesure du possible et selon votre disponibilité . Cela ne vous prendra que quelques minutes de votre temps

Questions principales :

1. Quelles sont les difficultés rencontrées lors de l'utilisation du crédit documentaire comme technique de paiement à l'international des biens et services au sein de la banque EL-BARAKA ?
2. Quel poste occupez-vous ?

Partie 01 : techniques de paiement et commerce international

1. Quelles sont les techniques de paiement que vous utilisez lors des opérations de commerce international ?et quelle est la technique la plus favorable ?
2. Quelle est la place qu'occupe le crédit documentaire dans vos opérations de commerce international ?

Partie 02 : déroulement du crédit documentaire

1. Quelles sont les principales étapes de réalisations du crédit documentaire ?
2. Pouvez-vous nous donner un exemple concret ?

Partie 03 : complications et difficultés rencontrées lors de la réalisation du crédit documentaire

1. Pensez-vous que la technique du crédit documentaire est plus complexe que les autres techniques de paiement ? si oui, pourquoi ?
2. Préférez-vous utiliser le crédit documentaire que la remise documentaire dans vos opérations du commerce international ? si oui, pourquoi ?
3. quels sont les problèmes les plus rencontrés lors de l'utilisation du crédit documentaire ?

Vous pouvez enfin proposer des solutions pour régler ces besoins et pénuries

Table des matières

Remerciement

Dédicace

Résumé

Abstract

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale.....1

Chapitre 1: les principes fondamentaux du commerce international.....6

Section 1 : présentation et concepts du commerce international7

- I. Principes sur le commerce international7
 - 1. Définitions et Généralités7
 - 2. Historique du Trade finance8
- II. Le contrat de commerce international9
 - 1. Définitions9
 - 2. Eléments constructifs du contrat de commerce international10
 - 2.1.Les données générales introductives10
 - 2.2.Les dispositions techniques et commerciales10
 - 2.3.Les dispositions financières et bancaires10
 - 2.4.Les dispositions juridiques10
 - 3. Effet du contrat de commerce international.....11

3.1.Les obligations	11
3.2.Les transferts de propriétés et de risques	12
4. La formation du contrat de commerce international	13
III. Les risques liés au commerce international.....	14
1- Risque politique risque « pays »	14
2- Risque de non-paiement.....	14
3- Risque économique.....	14
4- Risque de change.....	14
5- Risque juridique.....	15
6- Risque technologique	15
7- Risque de catastrophes naturelles.....	15
8- Risque de non transfert	16
9- Risque de marché	16
Section 2 : les opérations du commerce international	16
I. Les documents commerciaux relatifs au commerce extérieur	16
1- Les documents de prix	16
1.1.La facture commerciale	16
1.2.La Facture pro forma	17
1.3. La Facture consulaire	17
1.4.La facture douanière	17
2- Les documents de transport	17
2.1.Le connaissance maritime (Bill of lading B/L)	18
2.2.Le connaissance de charte partie	19
2.3.Le connaissance du transport combiné (combined bill of lading)	19
2.4.La lettre de transport aérien LTA (air way bill)	19
2.5.Le duplicata de lettre de voiture international DLVI	20
2.6.Lettre de Transport Routier (LTR)	20
2.7.Le récépissé postal	20
3- Les documents d'assurance	20
3.1. La police au voyage	21
3.2.La police flottante ou police d'abonnement.....	21
4- Les documents exigés par les services douaniers	21

4.1.La facture consulaire	21
4.2.La facture douanière	21
4.3.Le certificat d'origine.....	21
4.4.Le certificat de circulation.....	22
4.5.Le certificat sanitaire ou phytosanitaire.....	22
5- Les documents annexes	22
5.1. Note ou certificat de colisage.....	22
5.2.Certificat d'origine	22
5.3.Certificat de poids	22
5.4.Certificat d'analyse	22
5.5.Certificat sanitaire, vétérinaire et phytosanitaire	22
II- Les incoterms	23
1) Définition des incoterms	23
1.1.Rôle des incoterms	24
1.2.Structure des incoterms	24
1.2.1. Les différents groupes d'incoterms	24
1.2.2. Les catégories d'incoterms	25
1.2.2.1. Incoterms vente de départ	25
1.2.2.2.Incoterms vente à l'arrivée	25
1.2.3. Les incoterms par le mode de transport	26
2) Principales nouveautés des incoterms 2010 par rapport aux incoterms 2000.....	26
III- La domiciliation bancaire	31
1) La domiciliation des importations.....	31
1.1. Définition	31
1.2.Traitement du dossier de domiciliation	31
1.2.1. L'ouverture.....	32
1.2.2. La Gestion – Suivi	33
1.2.3. L'apurement	33
1.2.3.1.L'inventaire.....	33
1.2.3.2.L'établissement du bilan	34
2) La domiciliation des exportations	34

2.1.L'ouverture	34
2.1.1. Attribution du numéro de domiciliation	34
2.1.2. remise à l'exportateur des exemplaires domiciliés	34
2.1.3. Etablissement de la fiche de contrôle	34
2.2.La gestion du dossier	35
2.3.L'apurement	35
Chapitre 2 : les instruments de paiements à l'international.....	38
Section 1 : principes et concepts sur les techniques de paiements.....	38
I. les moyens de paiements conventionnels (l'encaissement simple).....	38
1. Le virement SWIFT	38
2. Le chèque	39
3. L'effet de commerce	40
4. La lettre de change	40
5. Le billet à ordre	41
II. Les techniques de paiements (encaissement documentaire).....	42
1- La remise documentaire	43
1.1.Définition	43
1.2.Les intervenants	43
1.3.Mode de réalisation de la remise documentaire.....	44
1.4.Les motifs de non-paiement et du non-levé des documents	44
1.5.Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	45
2- Le crédit documentaire	45
2.1.Définition	45
2.2.Les intervenants	46
2.3.Modes de réalisation du crédit documentaire	47
2.4.Forces et faiblesses du crédit documentaire	48
3- la lettre de crédit stand-by	48
3.1.définitions	48
3.2.Schéma explicatif de la lettre de crédit stand-by	49
3.3.Avantages et inconvénients de la lettre de crédit stand-by	50

Section2 : les fondamentaux sur le crédit documentaire51

I.	Origine et définition du crédit documentaire	51
1)	Historique	51
2)	Généralités	52
3)	Définitions.....	53
II.	Les mécanismes du crédit documentaire	53
1)	Le mode de réalisation du crédit documentaire	53
1.1.	Crédit réalisable par paiement à vue	53
1.2.	Crédit réalisable par paiement différé	54
1.3.	Crédit réalisable par acceptatio.....	54
1.4.	Crédit réalisable par négociation	54
2)	Les intervenants dans le processus du crédit documentaire.....	55
3)	Les différentes formes du crédit documentaire	56
3.1.	Le crédit documentaire irrévocable	56
3.2.	Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	56
3.3.	Le crédit documentaire révocable	56
4)	Autres formes du crédit documentaire	57
1-	Le crédit documentaire Revolving	57
1.1.	Définition	57
1.2.	Avantages et inconvénients du crédit Revolving.....	57
2-	Le crédit documentaire Transférable.....	58
2.1.	Définition	58
2.2.	Avantages et inconvénients.....	58
3-	Le crédit documentaire adossé ou Back to back.....	59
3.1.	Définition	59
3.2.	Avantages et inconvénients	59
4-	Crédit documentaire Red clause	60
5-	Crédit documentaire Green clause	60
III.	Le processus et les modalités du crédit documentaire	60
1-	L'ouverture du crédit documentaire	60
1.1.	L'instruction d'ouverture du crédit documentaire	61
1.2.	Ouverture du crédit documentaire	61
1.3.	Notification du crédit documentaire	61

1.4. Expédition des marchandises	63
2- La réalisation d'un crédit documentaire	63
2.1. Présentation des documents	63
2.2. Analyse des documents	63
3- Le règlement	65
IV. Les documents clés	67
1. Les documents généralement exigés	68
2. Les documents éventuellement exigés	68
3. Les originaux, copies, signatures	68
4. Les documents de transport nets (clean)	68

Chapitre 3 : Assurer la mise en œuvre d'un crédit documentaire -étude de cas au sein de la banque EL-BARAKA.....71

Section 1 : présentation de la banque EL-BARAKA71

I. Présentation du groupe bancaire EL-BARAKA	71
1- Historique	71
2- Objectif du groupe bancaire EL-BARAKA	72
II. Etablissement et définition de la banque EL-BARAKA	72
1) Historique	72
2) Missions de la banque.....	73
3) Objectifs de la banque EL-BARAKA	73
4) Structure organisationnelle de la banque EL-BARAKA	74
4.1. Conseil d'administration.....	74
4.2. La direction générale.....	75
4.3. Direction générale de l'assistance administrative et de développement.....	75
4.4. Direction générale de l'assistance pour l'exploitation.....	76
4.5. Direction générale Assistance aux finances et aux affaires internationales	76
4.6. Direction de la surveillance.....	77

Section 2 : Traitement d'un dossier de crédit documentaire à l'importation au niveau de la banque EL-BARAKA79

I- Présentation des études.....	79
1) Les méthodes qualitatives.....	79

2) Guide d'entretien.....	79
2.1. Elaboration du guide d'entretien	79
2.2. Conditions de déroulement des entretiens	80
II- Les principaux résultats.....	82
1. Les principales étapes du crédit documentaire	82
1.1.Domiciliation de la facture pro form.....	82
1.2.Ouverture du crédit documentaire sur système et envoi des documents par scan.....	82
1.3.Levée de réserve.....	82
1.4.remise de la demande d'ouverture du Credoc.....	83
1.5.Etablissement du Swift d'ouverture (MT 700) et envoi à la banque correspondante.....	83
1.6.Réception et négociation des documents.....	83
1.7.Report de domiciliation sur facture commercial.....	83
1.8.Règlement du Credoc (transfert des fonds).....	83
1.9.Apurement du dossier.....	83
2. Analyse d'un cas concret.....	83
2.1.le contrat commercial.....	83
2.1.1. Identification des parties.....	83
2.1.2. Objet du contrat.....	84
2.1.3. Documents contractuels (documents d'expédition).....	84
2.1.4. Mode de passation du contrat.....	85
2.1.5. Montant du contrat.....	85
2.1.6. Modalités de paiement (modes et conditions de paiement).....	85
2.1.7. Délais de livraison.....	85
2.2. Ouverture du crédit documentaire (cas EUROPA-TEX).....	86
2.2.1. Ouverture d'un dossier de «domiciliation».....	86

2.2.2. Demande d'ouverture de crédit documentaire.....	87
2.2.3. Ouverture de la lettre de crédit.....	88
2.2.4. la modification d'un crédit documentaire a l'import	88
2.2.5. Réalisation du crédit documentaire.....	89
2.2.6. Schéma de réalisation du crédit documentaire	90
2.2.7. Explication du contrat	91
III- Recommandations.....	94
Conclusion générale.....	96

Bibliographie

Annexes