

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE  
SCIENTIFIQUE  
UNIVERSITÉ MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU  
FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION  
DÉPARTEMENT DES SCIENCES ÉCONOMIQUES



# *Mémoire de fin de cycle*

en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Économiques  
Spécialité : Économie Monétaire et Bancaire

*Sujet :*

**Les modes de paiements et le rôle bancaire  
dans le processus de déroulement des  
transactions à l'international :**

**Cas d'une opération d'importation financée par  
crédit documentaire au sein de la Gulf Bank**

**Réalisé par :**

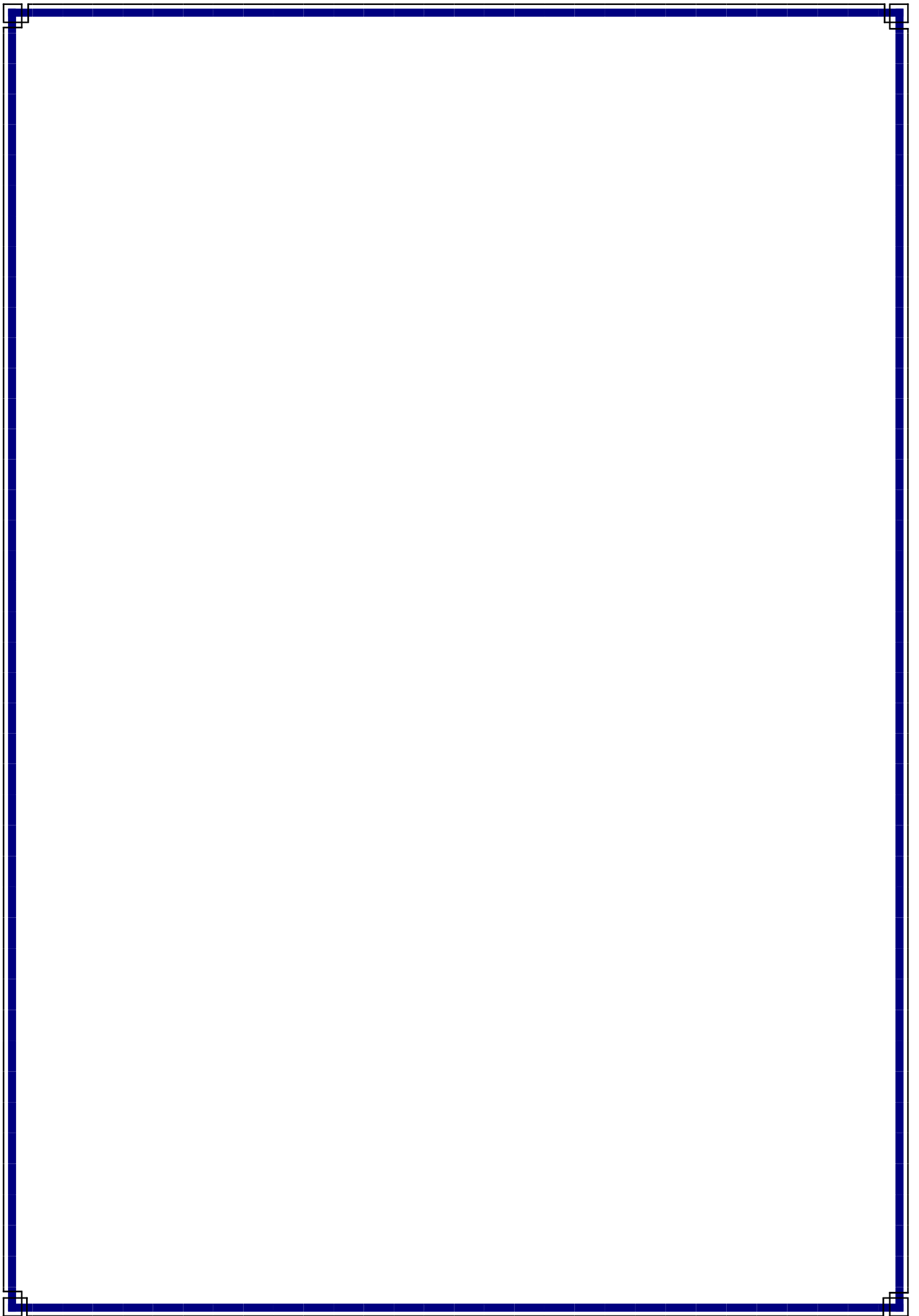
**KONATE Siriman**

**NAMULEME Margret**

**Encadré par**

**Pr. AIT TALEB**

*Année universitaire 2022/2023*



---

---

## Remerciements

*Au terme de ce travail, c'est avec plein de gratitude que nous tenons à présenter nos vifs remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

*Nous commençons par remercier chaleureusement notre encadrant professeur Ait Tablet pour tout son accompagnement et ses conseils tout au long de la réalisation de ce travail.*

*Nos remerciements vont aussi à de Mr. Madjid HAMMADOU pour son encadrement de notre stage au sein de « AGB »*

*Nous remercions Docteur SAM responsable de notre spécialité, Mr. KHAMMES, ainsi que tous les enseignants pour leurs enseignements et accompagnements de qualité tout au long de notre cycle de formation au sein de l'UMMTO.*

*KONATE Siriman  
NAMULEME Margret*

---

---

## *Dédicaces*

*Je tiens tout d'abord à dédier ce modeste travail à mon défunt Papa (paix à son âme) qui a tout fait pour que mes frères et moi aïllons une éducation de qualité et que nous soyons dignes et fiers,*

*A ma Maman qui ne cesse de me soutenir dans tous ce j'entreprends, que le bon Dieu te garde près de moi,*

*A mon tonton Moustapha TOURE et à ma tante Wassa COULIBALY qui ont tout fait pour qui je puisse avoir une formation de qualité,*

*A mes frères et sœurs, pour leur soutien moral et leur disponibilité*

*A mes proches et amis, qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

*A mon binôme Magret NAMULLEME.*

*M. KONATE Siriman*

*Je dédie ce modeste travail à ;  
Ma douce maman et à mon cher papa, Qui n'ont jamais  
cessé, de formuler des prières à mon égard, de me soutenir,  
  
Leurs sacrifices déployés pour m'élever dignement et de  
m'épauler pour que je puisse atteindre mes objectifs, que  
Dieu les protège,  
A mes chères sœurs plus précisément Maria et mon frère  
pour leurs soutiens moral et conseils précieux tout au long  
de mes études,  
A mon encadrant et chef de spécialité pour leurs efforts afin  
de m'assurer une formation solide,  
A mon binôme KONATE Siriman, avec qui je partage cette  
réussite, qui m'a soutenu tout au long de ce travail,  
A ma meilleur amie AUMA Catherine qui m'a aidé, sup-  
porté dans les moments difficiles et pour sa patience infi-  
nie,  
A mes amies et à toutes qui m'a aidé à améliorer mes connais-  
sances en me donnant informations et conseils,  
A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisa-  
tion de ce travail.*

*Mlle NAMULEME Margret*

## Liste des figures

Figure 1:Schéma du circuit d'un chèque à l'international.....	10
Figure 2:Fonctionnement du système SWIFT .....	13
Figure 3:Le circuit du virement bancaire .....	16
Figure 4: Emission et la transmission du billet à ordre par le client .....	19
Figure 5: L'utilisation de la lettre de change .....	24
Figure 6:Attribution d'un numéro de domiciliation.....	52
Figure 7: Déroulement d'une crédit Documentaire .....	60
Figure 8 : Participants d'une remise documentaire.....	65
Figure 9 : Déroulement d'une remise documentaire .....	66
Figure 10 : Modèle de domiciliation importation.....	85

## Liste des tableaux

Tableau 1: La différence entre le billet à ordre et la lettre de change .....	20
Tableau 2 : Répartition des couts selon l'incoterm négocié dans le contrat.....	29
Tableau 3: constitution de la commission de domiciliation .....	86
Tableau 4 : Récapitulatif des commissions d'ouverture du CREDOC à l'import.....	90

---

---

## Liste des abréviations

<b>AGB</b> .....	Gulf Bank Algérie
<b>B/O</b> .....	Billet à ordre
<b>CCI</b> .....	Chambre de commerce et industrie
<b>CIB</b> .....	Carte Interbancaire
<b>CIF</b> .....	Cost Insurance and Freight
<b>CIP</b> .....	Carriage, Insurance, Paid to
<b>CFR</b> .....	Coût et Fret
<b>CPT</b> .....	Carriage, paid to
<b>CREDOC</b> .....	Crédit documentaire
<b>DAB</b> .....	Distributeur Automatique de Billet
<b>DAP</b> .....	Delivered At Place
<b>DDP</b> .....	Delivered Duty Paid
<b>DEF</b> .....	Deferred payment
<b>DZD</b> .....	Dinars Algerian
<b>EUR</b> .....	Euros
<b>EXP</b> .....	Export
<b>EXW</b> .....	Ex Works
<b>FAS</b> .....	Free Alongside Ship
<b>FCA</b> .....	Free Carrier
<b>FOB</b> .....	Free On Bord
<b>IMP</b> .....	Import
<b>NIF</b> .....	Numéro d' identification Fiscal

---

---

**PROF**.....Pro-forma

**RUE**.....Règle Uniforme relatives aux Encaissements

**RUU**.....Règles et Usances Uniformes

**SARL** .....Société à Responsabilité Limité

**SWIFT**.....Society for Worldwide Interbank Financial Network

**USD**.....United States Dollars

# Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des figures

Liste des tableaux

## Liste des abréviations

Introduction générale..... 1

### **CHAPITRE 1: LES INSTRUMENTS DE REGLEMENT DES TRANSACTIONS INTERNATIONALES**

Section 01 : Les modes de paiement à l'international ..... 5

Section 02 : Les risques liés aux financements internationaux et leur couverture ..... 31

### **CHAPITRE 2 : LE ROLE DE LA BANQUE DANS LES DIFFERENTES TECHNIQUES DE FINANCEMENT ET DE PAIEMENT A L'INTERNATIONAL**

Section 1 : les techniques de paiement à l'international..... 44

Section2 : les techniques de paiement documentaires (l'encaissement documentaire)..... 53

### **CHAPITRE 3: LE DEROULEMENT D'UNE OPERATION D'IMPORTATION PAR CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DE L'AGB**

Section 01 : Présentation de GULF BANK ALGERIA et son histoire..... 75

Section 02 : Montage et réalisation d'une opération d'importation par Crédit Documentaire  
..... 80

Conclusion générale ..... 96

# Introduction générale

## **Introduction générale**

Avec la mondialisation, l'économie mondiale, a connu une évolution fulgurante, tant au niveau des flux physiques mais aussi au niveau financier par la modernisation et la fluctuation des mouvements globales grâce aux tic.

Le développement des échéances internationales a eu, comme conséquences, la mise en place d'une gamme de moyens de paiement et techniques de financement adéquats nécessitant une intervention des établissements financiers et bancaire jouant un rôle traditionnel d'intermédiaire mais aussi qui servent de garant entre des agents qui ne se connaissent pas, le plus souvent issu des pays différents. En effet, vu la grande distance séparant l'acheteur du vendeur, cela provoque de l'ignorance de ce dernier et son éventuelle insolvabilité, alors conclure un contrat commercial avec une entreprise étrangère n'est pas chose aisée. Il faut, donc en plus l'assurance de l'insolvabilité du partenaire, l'éloignement géographique rend particulièrement difficile l'obtention de renseignements fiables et récents ; d'où la nécessité de l'intervention des établissement financiers et bancaires et leurs moyens de paiement. Ces moyens de paiements sont des paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial. Les banques, pour s'adapter à l'ouverture économique, ont amorcé des changements structurels considérables afin de rehausser la qualité des services offerts pour pallier aux insuffisances et lacunes des systèmes de paiement internationaux.

Durant plusieurs années les modes et les techniques de paiement n'ont cessé de connaitre une nette amélioration ; avec des avancées fulgurantes des technologies, la combinaison des technologies de la télécommunication, de l'information et de l'internet qui caractérisent notre siècle, nous assistons à une digitalisation et numérisation de toutes les formes de paiement.

Les banques sont au cœur des échanges internationaux dans le but de rapprocher le plus possible les différents marchés à travers le monde et de la plus simple des manières ; ils jouent un rôle très important dans les prestations monétaires qui va des transferts de devises à l'octroi de crédits pour des opérations à l'extérieur de commerce ou de financement international. Néanmoins, ces différentes opérations ne se font pas sans risque. Ainsi, remédier à cette situation, les banques ont mis en places des moyens et techniques de financement ; en occurrence le crédit documentaire ; la remise documentaire, etc. .Ces mécanismes de financement qui sont le plus souvent utilisés, aspirent aux exigences des deux parties c'est-à-dire l'acheteur et le vendeur où le premier (l'acheteur) veut être livré le plus rapidement

---

---

possible, avec la conformité du produit aux descriptions telles présentées, au préalable dans le document et le second (le vendeur) veut être réglé le plus rapidement possible avec tous les avantages qui vont avec s'il y'a retard dans le règlement. C'est à ce niveau que les banques interviennent pour concilier les deux parties. Les moyens de règlement utilisés à l'international sont multiples et variés et l'utilisation des uns et des autres varient en fonction de la confiance réciproque que s'accordent le vendeur et l'acheteur et de la nature des échanges. Avec l'intégration économique les banques ont dû adapté leurs systèmes et techniques de paiement à celles des autres pays pour une conformité aux standards international ; à travers le renforcement de la sécurité, de l'efficacité de la gestion des risques, etc.

Les banques proposent donc une large gamme d'instruments et techniques de paiement plus ou moins complexes et contraignants selon les intérêts parties.

### **Problématique**

Nous avons pour objet de recherche, en premier lieu les différents modes de paiement à l'international et la gestion de leurs risques ; en second lieu nous abordons les techniques de paiement et le rôle de la banque dans le déroulement de ces derniers.

Pour mettre en pratique et en savoir davantage sur les techniques de paiement précisément le crédit documentaire ; nous avons choisi Gulf Bank Algeria (AGB).

En référence au thème abordé précédemment, notre travail tournera au tour de la problématique suivante :

#### **« Quel est le rôle des banques dans le processus de transaction international ? »**

A partir de la problématique évoquée ci-dessus, nous pouvons ressortir d'autres interrogations qui serviront pour mieux appréhender le sujet.

- Quelles sont les différents modes de paiement à l'international ?
- Comment gérer leurs risques ?
- Quelles sont les techniques de paiement utilisés à l'international ?

### **Objectifs de la recherche**

Notre travail est axé sur trois principaux objectifs, à savoir :

En premier lieux, notre objectif consiste à bien maîtriser les différents modes de paiement à l'international en essayant trouver les différentes définitions relatives aux instruments de

---

---

paiements et leurs classifications en fonction de leur utilités et sécurité qu'elles procurent, selon le choix et appréciation des différents acteurs.

En second lieu, notre objectif est orienté vers les différentes techniques de paiements à l'international en général. Nous abordons à cette occasion les différentes techniques de paiements qui existe de nos jours tout en s'intéressant aux spécificités de chacune d'elle.

Notre troisième objectif porte sur le cas pratique, qui nous éclairera davantage sur la mise en pratique d'une opération d'importation au sein de l'AGB. En claire, nous essaierons de comprendre les étapes de déroulement d'un crédit documentaire et le rôle de la banque dans ce genre d'opération.

### **Méthodologie de recherche**

Notre travail porte sur les modes de paiement et le rôle des banques dans le déroulement du processus de transaction à l'international.

Premièrement notre curiosité va être orientée sur un cadre théorique ; les modes de paiement à international ainsi que les risques liés à ces dernier et leur gestion par les banques. Ensuite les techniques de paiement simples et documentaires qui apportent des solutions diverses et adapter aux situations et contextes de transaction internationale.

Deuxièmement, nous abordons la partie pratique qui portera sur le crédit documentaire au sein de l'AGB à travers ça nous démontrerons le rôle combien important de la banque dans le processus de déroulement de la transaction à l'international.

### **Structure de recherche**

Afin d'apporter une réponse au questionnement à la problématique posée au paravent relatif aux modes de paiements et le rôle bancaire dans le processus de déroulement de la transaction à l'international.

Nous avons scindé le travail en trois chapitres

Le premier chapitre porte sur le mode et moyen de paiement à l'international,

En premier lieu, nos recherches portent essentiellement sur les modes de paiements, la description, les caractéristiques propres à chacun d'eux, et comment les utilisés et dans quel contexte. Les avantages et inconvénients des différents modes de paiements.

---

---

En second lieu, nous posons un résumé explicite sur les risques liés aux transactions internationales, qui sont diverses et complexes ça va des risques qui sont purement politique par exemple la stabilité politique ; aux risques naturels comme les catastrophes, en passant par des risques qui sont purement économique à savoir les risques d'impayé ; les risques liés au transport les risques d'échanges...etc.

Les différentes sortes de garanties pour faire face aux risques sont énoncées, ainsi que les techniques de couverture des risques.

Le second chapitre est réservé aux différents techniques paiement à l'international.

En section une, nous avons les techniques de paiement simples par exemple le paiement contre facture ou le paiement contre remboursement ; comment elles se caractérisent, leurs étapes de déroulement ainsi que les risques qui y sont liés.

Ensuite, en section deux, nous abordons brièvement la domiciliation bancaire qui est une étape incontournable pour tout échange commerciale international en Algérie.

Le troisième chapitre est consacré à l'étude du cas pratique de notre travail qui porte sur le crédit documentaire au niveau de l'AGB. Nous verrons les étapes de déroulement du processus du crédit documentaire, en commençant par la domiciliation bancaire jusqu'à l'apurement du dossier de domiciliation.

# **Chapitre 1 : Les Instruments de règlement des transactions internationales**

## **Chapitre 1 : Les Instruments de règlement des transactions internationales**

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

Dans ce chapitre, Nous mettrons en lumière le rôle, combien important, de la banque dans les transactions internationales, à travers la présentation des principaux instruments de paiement qui sont multiples, varié et adaptés à chacune des situations qui pourrait existent entre les exportateurs et importateurs. Nous aborderons les critères servent à choisir le mode de paiement approprié, compte tenu des caractéristiques de la transaction internationale ainsi que les risques qui en découlent et qui peuvent se présenter sous plusieurs formes. Ensuite, les techniques de couverture des différents risques et les garanties qui vont avec, il sera divisé en deux section.

La première section traitera des différents instruments de paiement à savoir le chèque, le virement international, la lettre de change, le billet à ordre et autres.

Dans la deuxième section, nous aborderons les risques liés aux transaction international, les garanties ainsi que leur technique de couverture.

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

Il existe plusieurs types d'instrument de paiement à l'international. Ils se présentent sous deux types.

#### **1. Les instruments de paiement à vue**

##### **1.1. Le chèque**

###### **1.1.1. Définition<sup>1</sup>**

Le chèque est un moyen de paiement par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financier, c'est un écrit par lequel le titulaire du compte (appelé tireur) donne l'ordre à un banquier (appelé le tiré) de payer une somme d'argent au bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation.

---

<sup>1</sup> GHISLAINE Legrand et HUBERT Martini « Management des opérations de commerce international », Dunod 4ème édition, Paris, 1999

L'émission d'un chèque fait donc intervenir trois parties :

- **Un tireur** : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur.
- **Un tiré** : c'est celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à lui la banque du vendeur.
- **Un bénéficiaire** : c'est la partie qui reçoit le paiement (le vendeur).

### **1.1.2. Les mentions obligatoires**

Pour être valable, le **chèque** comporte des **mentions** pré-remplies suivantes :

- Le mot « cheque » inséré dans le texte lui-même ;
- Le montant pur et simple de payer une somme déterminée ; en cas de la discordance entre la somme en chiffre et celle en lettre, le chèque vaut pour la somme en lettre ;
- Le nom de celui qui doit payer (le tiré) ;
- La date et le lieu de création du chèque, dans le cas où le chèque n'est pas daté, il est considéré avoir été créé le jour de sa présentation à l'étranger ;
- Le lieu de paiement (l'agence) désigné à côté du nom du tiré ;
- La signature de l'émetteur du chèque. Elle doit être manuscrite et conforme à celle opposé auprès de sa banque.

### **1.1.3. Délais en validité**

Le chèque est valide durant trois ans après les délais de présentation qui sont :

- 20 jours à partir de sa date de création, s'il est émis et payable en Algérie ;
- 30 jours, s'il a été émis en Europe,
- 70 jours, s'il a été émis dans un autre pays
- sous réserve des dispositions relative à la réglementation des changes.

### **1.1.4. Les avantages et les inconvénients d'un chèque<sup>2</sup>**

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du chèque de la manière suivante :

#### **a) Les avantages**

- Il représente un instrument de paiement très utilisé et répandu.
- C'est un instrument de paiement peu coûteux.
- Il permet le règlement de transactions importantes.
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur.
- Lorsqu'il n'est pas barré, il peut être transmis par voie d'endos.

#### **a) Les inconvénients**

Ce moyen de paiement comporte un risque accru lorsqu'il est utilisé dans une transaction internationale pour les raisons suivantes<sup>3</sup> :

- Il ne garantit pas le risque commercial et politique.
- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur.
- Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement.
- Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change.
- Manque de sécurité : le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé (chèque sans provision).

---

<sup>2</sup> LEGRAND. G et MARTINI.H, « Gestion des opérations import-export », Edition Dunod, 2<sup>ème</sup> édition, Paris, 2008, P102

<sup>3</sup> MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris, 2007, P83.

### **1.1.5. Les différents types de chèques<sup>4</sup>**

- **Le chèque de banque (bank draft)**

Comme son nom l'indique, le chèque de banque est un chèque dont l'émetteur est une banque. On utilise le chèque de banque pour effectuer des transactions d'un montant important entre particuliers. La somme inscrite sur le chèque de banque est prélevée sur le compte au moment de son émission.

Le chèque de banque a une durée de validité de 365 jours à partir de la date d'émission. Les délais de présentation cités plus haut ayant dans ce cas moins d'importance, il doit être préféré au cheque certifié<sup>5</sup>.

- **Le chèque de voyage**

Le chèque de voyage est un chèque avec un montant déterminé destiné à un client. En cas de vol ou de perte du chèque voyage, le bénéficiaire du chèque peut être intégralement remboursé en faisant opposition au chèque de voyage.

- **Le chèque barré**

Le chèque barré d'avance est le chèque classique que la banque vous envoie quand vous commander un chéquier. Il comporte deux barres obliques rayant le montant et l'ordre au milieu du chèque et comporte la mention « non endossable sauf au profit d'un établissement bancaire ou assimilé » ce qui signifie que le chèque est destiné uniquement au bénéficiaire et qu'il ne peut être transmis à un tiers.

Il n'est pas possible de recevoir l'argent du chèque barré directement au guichet. Le chèque barré ne peut être crédité que sur le compte du bénéficiaire. Pour encaisser un chèque barré, n'oubliez pas de l'acquitter à l'aide de votre signature au dos du chèque et d'ajouter la date du jour et votre numéro de compte où le chèque doit être crédité.

Le chèque barré est un moyen de paiement risqué pour le bénéficiaire du chèque. En effet, si le compte de l'émetteur du chèque n'est pas suffisamment approvisionné, le montant du chèque ne sera pas crédité sur le compte du bénéficiaire.

---

<sup>4</sup>LASARI « Le commerce international », Edition Dunod, 2005, Page 192.

<sup>5</sup>MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris,2007, P86.

- **Les chèques certifiés<sup>6</sup>**

Il consiste en l'apposition par la banque de la mention CERTIFIE, ou d'une mention similaire sur un formulaire tiré du chéquier du titulaire du compte ; ces mentions étant insérées dans un cadre portant les coordonnées du signataire ainsi que celles de la banque certificatrice.

Le compte du client est certes débité le jour où la banque appose sa certification sur le chèque, mais si celui-ci n'est présenté pas à l'encaissement dans ce délai de 8 jours, il devient un chèque barré ordinaire dont l'absence de provision ne peut plus engager la responsabilité de l'établissement certificateur.

Dès lors, il n'est pas étonnant que le chèque certifié soit beaucoup moins fréquemment utilisé en France par rapport au chèque de banque.

- **Le chèque visé**

Le chèque visé est un chèque barré qui comporte la mention « somme disponible sur le compte à telle date et à telle heure ». La provision du chèque visé n'est garantie que pour le jour et l'heure de son émission. Toutes les banques ne proposent pas forcément le chèque visé et il faut se renseigner via la convention de compte.

- **Le chèque d'entreprise (check)**

C'est un chèque tiré sur un compte bancaire, la provision sur le compte de l'importateur peut être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire, il doit être certifié ou visé par une banque pour que l'exportateur ait la garantie d'être payé.

### **1.5.1. Le circuit du chèque<sup>7</sup>**

Le chèque revient toujours au siège de la banque où est ouvert le compte du titulaire, c'est le seul moyen qu'ale banquier débiter le compte du titulaire, la signature apposée sur le chèque faisant la preuve de l'ordre de débit.

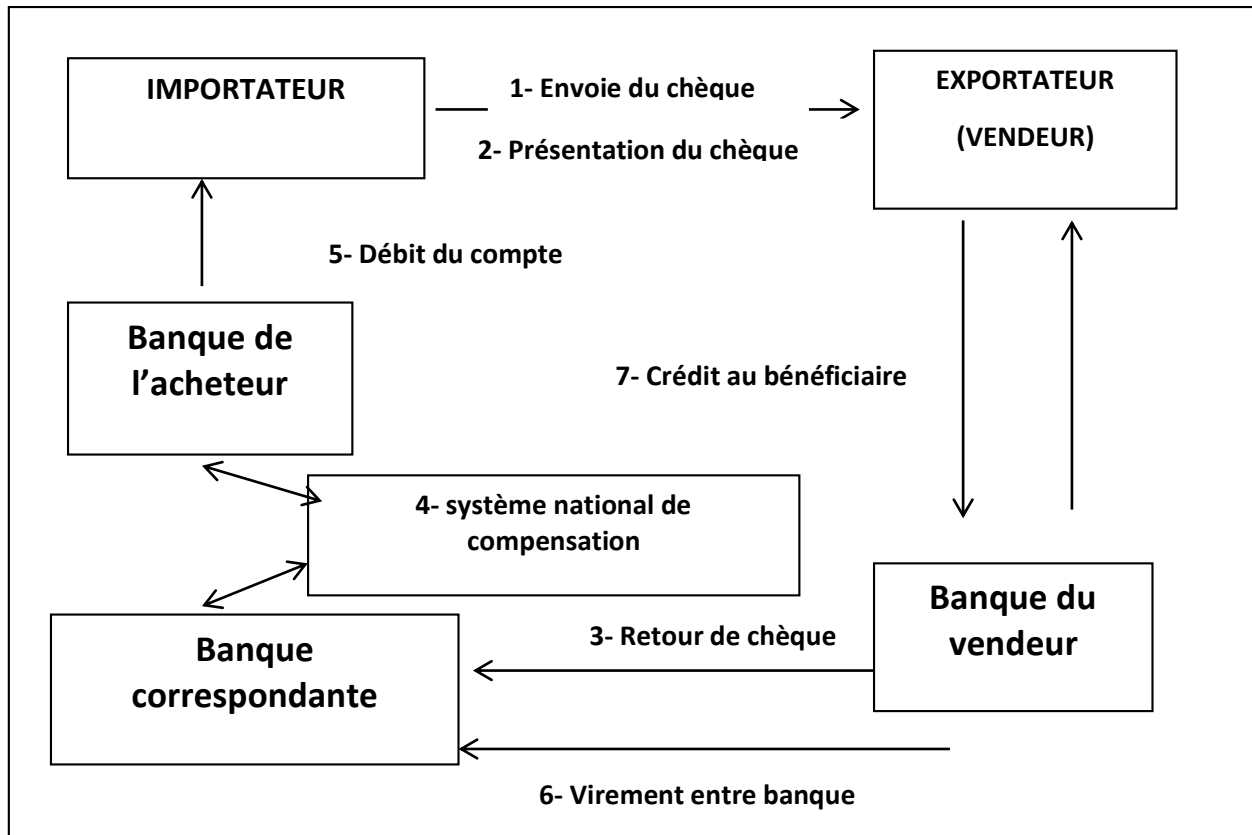
---

<sup>6</sup> MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris,2007, P 85

<sup>7</sup> Idem P83 - 84

Un circuit d'échange entre les banques est rapidement mis en place. La banque X échange, montant pour montant, les paquets de chèques qu'elle détient de la banque Y. Le solde en fin d'échange étant réglé par virement de banque à banque.

**Figure 1 : Schéma du circuit d'un chèque à l'international**



Source : MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, 2007, P84

## 2. Le virement bancaire international (Bank Transfert)<sup>8</sup>

### 2.1. Définition

Le virement bancaire international est le transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre du débiteur (dans notre cas l'importateur), au profit du créancier (l'exportateur). L'ordre peut être libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères.

### 2.2. Les mentions du virement

<sup>8</sup>MICHEL Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, page 130.

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage ; il comprend les mentions suivantes<sup>9</sup>:

- N° de compte qui sera débité : compte de l'importateur.
- La somme le montant de la facture.
- La monnaie ; le code ISO de la devise : EUR, USD...etc.
- La méthode du transfert ; courrier, télex, ou le message SWIFT.
- Le nom du bénéficiaire : l'exportateur.
- L'adresse du bénéficiaire : ville, pays.
- La destination du virement : la banque de l'exportateur.
- Le N° de compte a crédité.
- Le motif du règlement : N° de la facture.

### **En cas de virement effectuer en devises :**

- Achat au comptant ;
- Débit du compte en devises ;
- Sur compte en devises.

### **2.3. Les types de virement international**

Les types de virement international utilisés par les banques :

- **Le virement par courrier** : l'émetteur est débité dès qu'il donne à sa banque l'ordre de virement alors que le receveur peut attendre plusieurs semaines avant d'être crédité.
- **Le virement par télex** : c'est une forme de paiement rapide, le virement télex n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieur, il offre l'avantage de sécurité, mais

---

<sup>9</sup>MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiement internationaux », op. Cit, p.80.

le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur<sup>10</sup>.

- **Le virement par réseau SWIFT** : C'est un réseau international hyper protégé de transaction bancaire dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le télex et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre.  
»<sup>11</sup>

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

Le nom de l'émetteur et du destinataire en tête du message suivis du type d'opération demandé.

Les différentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédéterminé, chaque début du chapitre est identifié par un membre à deux chiffres<sup>12</sup>.

Les principaux types de message SWIFT sont :

- MT 100 concerne les virements de fonds à l'étranger.
- MT 200 concerne le paiement entre banque.
- MT 400 concerne le paiement d'effet de commerce.
- MT 700 concerne le crédit documentaire.

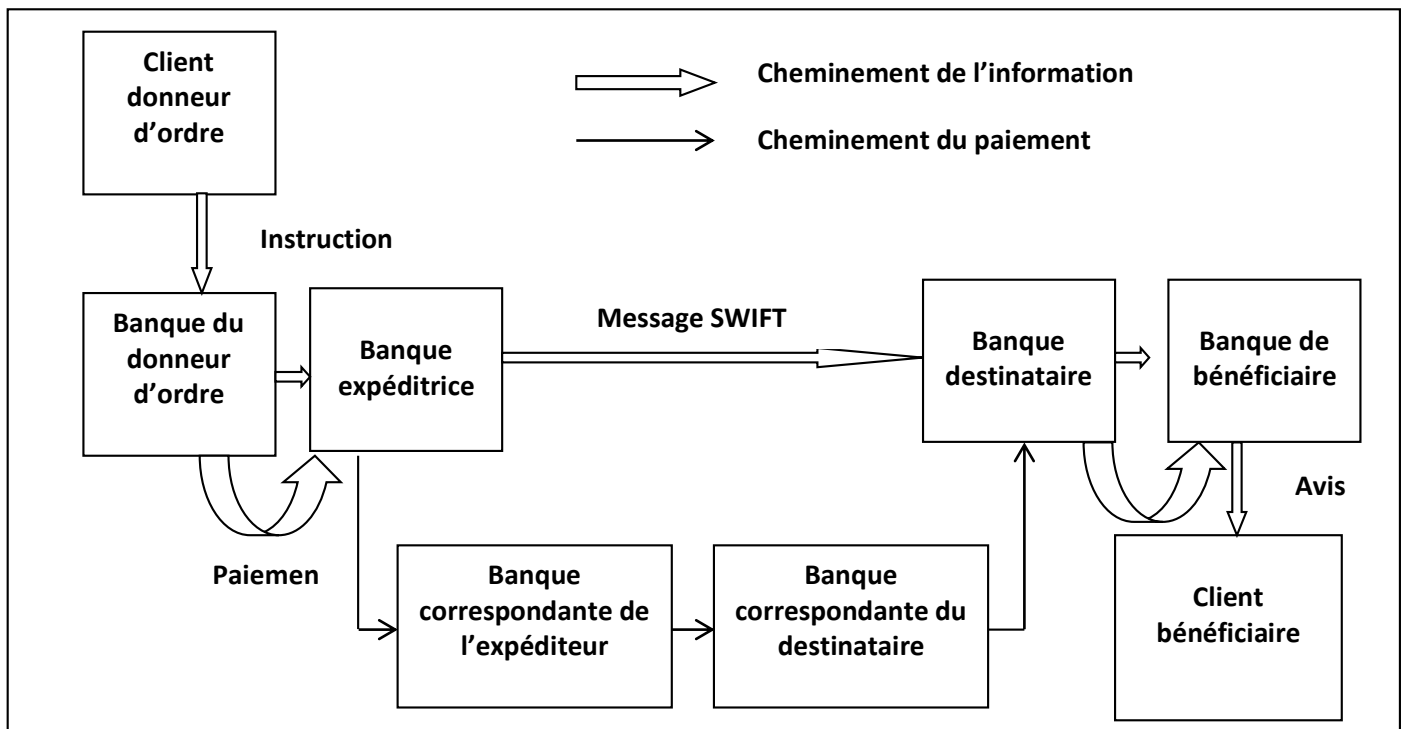
---

<sup>10</sup> DUBOIN. J et DUPHIL. F, « Exporter pratique du commerce international », 16<sup>ème</sup> édition, Edition Foucher, Paris, 2000, P.152.

<sup>11</sup> BELKHIRI Mohand, MOUSSOUNI Kahina, mémoire de fin d'étude, le Swift dans le commerce extérieur, 2004, p56

<sup>12</sup> M KACED Amel, Mme ARAB, mémoire fin de formation, « procédure d'importation par crédit documentaire, » INSIM, Tizi Ouzou, page 40.

**Figure 2 : Fonctionnement du système SWIFT**



Source : MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, 2007, P82

## 2.4. Les formes d'un virement bancaire international

Le virement bancaire peut prendre deux formes :

- a) **Le virement bancaire national vers l'étranger** : c'est un transfert de fonds du pays vers l'étranger
- b) **Le virement de l'étranger vers le national** : c'est un rapatriement de fonds d'un pays étranger vers l'intérieur du pays.

## 2.5. Les avantages et les inconvénients du virement bancaire international<sup>13</sup>

Une multitude d'avantages et d'inconvénients existe dans le virement international

### a) Les avantages

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très

<sup>13</sup> MASSIMO Khaldi, « Le crédit documentaire », Université de Tizi-Ouzou, mémoire licence, Promotion 2009, P11

sophistiquées.

- Le virement est très rapide et ne coûte pas cher
- La facilité d'utilisation
- Le système fonctionne en continu et assure une bonne traçabilité de l'opération
- Fonctionne 24heure sur 24

### **b) Les inconvénients**

En termes d'inconvénients nous retiendrons :

- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (risque de retard voir de non-paiement).
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur.
- Il ne protège pas l'initiateur contre le risque de change.

## **3. Le mandat postal à l'international<sup>14</sup>**

### **3.1. Définition**

Le mandat international, autrefois appelé « mandat cash » est une procédure permettant d'envoyer de l'argent à un destinataire résidant à l'étranger, même si celui-ci ne possède pas de compte bancaire, il peut être utilisé lors d'une transaction à l'international, soit à l'import soit à l'export. Cet instrument de paiement est très peu utilisé à cause de la limitation au plan géographique et de la limitation des montants transférables.

### **3.2. Les différents types du mandat**

La Poste propose plusieurs prestations pour l'envoi d'argent à l'étranger hors virement : le Mandat Ordinaire International, le Mandat Express International, le transfert par Western Union et le Mandat de Versement sur Compte.

#### **a) Le Mandat Ordinaire International**

Cette méthode d'envoi d'argent permet de transférer un avis de paiement au destinataire par le biais du réseau postal. Il vous permet d'effectuer un transfert d'argent vers 52 pays et

---

<sup>14</sup>M KACED Amel, Mme ARAB, mémoire fin de formation, « procédure d'importation par crédit documentaire, » INSIM, Tizi Ouzou, page 43.

territoires en dehors de l'UE. Ce service est plafonné à 3500 €. Il est possible de payer le mandat ordinaire en espèces ou en carte bleue. Cette opération peut être réalisée dans n'importe quel bureau de poste. Il suffit de se présenter au guichet, muni d'une pièce d'identité, de payer le mandat et de préciser l'adresse du destinataire. Le délai de transfert est identique aux délais postaux en vigueur. Par exemple, si vous envoyez de l'argent en Afrique, la somme transférée sera reçue en 8 à 10 jours ouvrés<sup>1</sup>.

### **b) Mandat Express International**

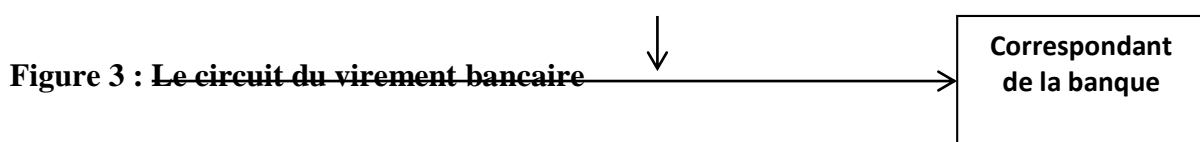
Le Mandat Express International présente l'avantage d'être un peu plus rapide que le mandat ordinaire. Il peut être effectué dans un bureau de poste ou en ligne. Il est possible de transférer jusqu'à 3500 € vers 34 pays membres du réseau postal international si vous vous rendez au guichet de votre agence postale. En ligne, les transferts sont plafonnés à 500 € et vous devez disposer d'un moyen de paiement compatible (par carte bleue). Vous pourrez ensuite suivre le traitement de votre transfert d'argent en ligne.

### **c) Transfert par Western Union en bureau de poste**

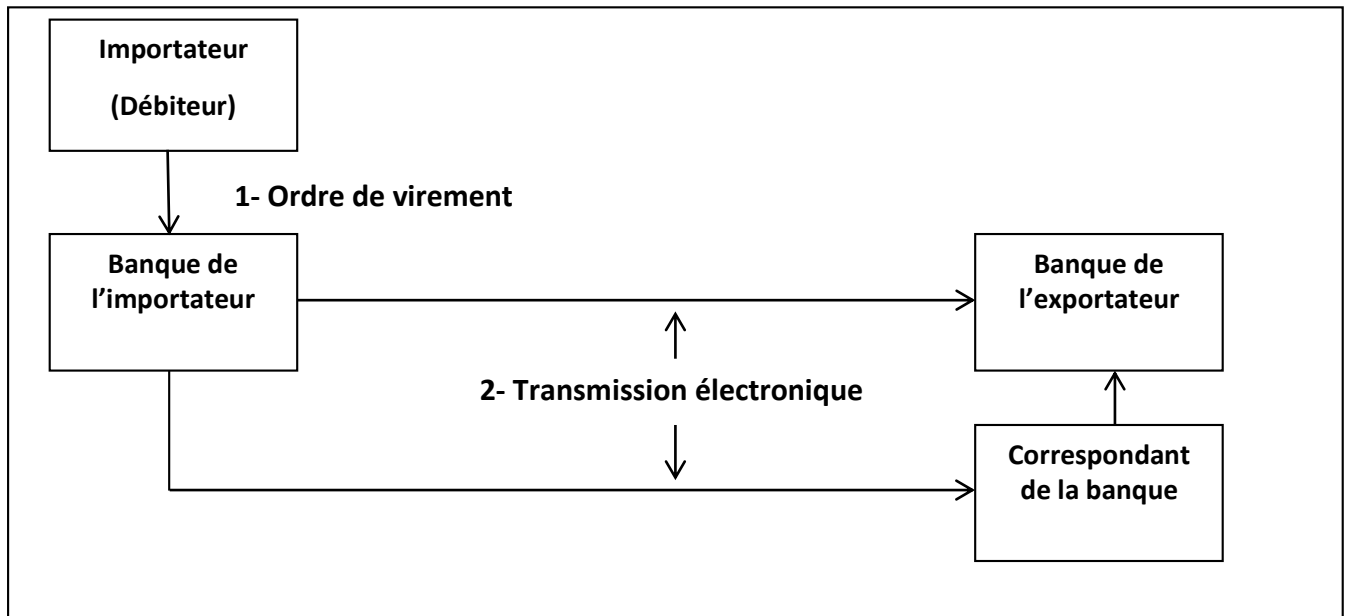
Une autre alternative consiste à utiliser le service de transfert d'argent à l'étranger de Western Union, partenaire historique de La poste. En utilisant cette procédure, vous pouvez verser jusqu'à 7 600 € à l'étranger. L'argent est instantanément disponible par votre destinataire, qui devra en revanche se rendre dans un point de vente Western Union (il en existe plus de 500 000 répartis dans le monde entier). Il est possible de convertir l'argent transféré en devises locales. Le destinataire n'est pas obligé de posséder un compte bancaire pour retirer de l'argent. La transaction est identifiable par un numéro de référence unique<sup>4</sup>.

### **d) Mandat Versement sur Compte**

La quatrième possibilité pour transférer de l'argent avec La Poste consiste à avoir recours au Mandat de Versement sur Compte. Cette option permet de verser des espèces sur un compte bancaire à l'étranger. Il suffit de se rendre dans un bureau de poste muni d'une pièce d'identité, de payer le mandat par espèces et de communiquer les références bancaires du destinataire. Celui-ci perçoit l'argent sur son compte dans un délai de 3 à 5 jours (en fonction du pays du destinataire). Le mandat de Versement sur Compte permet de transférer jusqu'à 8000 € vers 25 pays.



**Figure 3.**Le circuit du virement bancaire



Source : J. PAVEAU exporter 23eime éditions

### 4. La carte bancaire

#### 4.1. Définition

C'est un instrument de paiement qui permet d'effectuer des retraits et des paiements dans le monde entier par simple validation de la carte bancaire via un code personnel

La carte bancaire reste l'instrument indispensable des voyages d'affaire. Elle est délivrée par les établissements bancaires comportant le plus souvent une puce électronique et une pièce magnétique permettant selon le cas d'effectuer des retraits dans les distributeurs automatique de billet (DAB) et des paiements auprès des commerçants, après signature d'un contrat fixant les conditions d'utilisation et les plafonds de retrait.<sup>15</sup>

#### 4.2. Les indicateurs de la carte bancaire

Cette carte de petit format indique :

- Le nom de la banque qui l'a délivré
- Le nom et l'adresse de son titulaire
- Le numéro d'identification du client
- La date de validité

---

<sup>15</sup> LAZARI, Les memos : crédit documentaire, 2007, P 09

Son titulaire doit y apposer son signaleur avant de l'utiliser. Le commerçant qui accepte les règlements aux moyens de la carte de paiement et doté par sa banque, d'un appareil qui lui permet d'établir une facture lorsqu'un client désire régler son achat

### **4.3. Les risques de la carte bancaire**

La carte bancaire présente les risques suivants :

- Pour la banque ayant délivré la carte (examen approfondie de la situation du compte et régularité du fonctionnement)
- Au regard des commerçants garants ; ceux-ci étant déchargés du risque commercial ; doivent payer à la banque une commission proportionnelle aux montants des factures réglées par carte de paiement

### **4.4. Les avantages et les inconvénients de la carte bancaire**

Plusieurs avantages et inconvénients peuvent être énumérés

#### **a) Les avantages**

- La sécurité des transferts est assurée et contrôlée
- Le virement est très rapide et son utilisation full système permet l'utilisation 24H/24H et 7J/7J ;
- Son utilisation est possible dans toutes les banques mondiales

#### **b) Les inconvénients**

- Emission a l'initiative de l'acheteur
- Risque de perte ou de vol
- Panne du distributeur ou manque de liquidité
- Les instruments de paiement à terme.

## **5. Les effets de commerce**

Les effets de commerce se trouvent sous deux formes

### **5.1.1. Le billet à ordre (promissory note) (B/O):**

« c'est un écrit par lequel l'acheteur ( appelé souscripteur) promet à son créancier , le vendeur (appelé bénéficiaire ) , le paiement des sommes dues , à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à une banque désignée (généralement la banque du vendeur) ». <sup>16</sup>

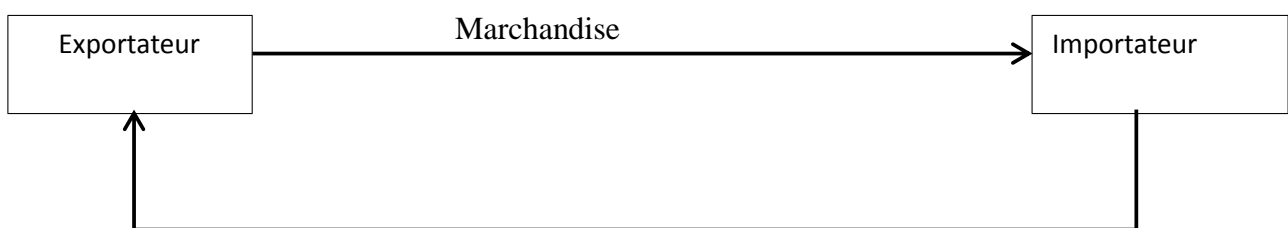
### **5.1.2 Les mentions obligatoires**

Les mentions obligatoires d'un billet à ordre sont, d'après l'Article 465 du code de commerce, au nombre de 07 :

- La dénomination « Billet à ordre » insérée dans l'écrit ;
- La promesse pure et à simple de payer une somme déterminée
- La date d'échéance ;
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui ou l'ordre de qui le paiement doit être fait ;
- La date et le lieu où le billet est souscrit ;
- La signature de l'émetteur du titre <sup>17</sup>

Afin de bien expliquer le règlement de billet à ordre, nous le présentons selon le schéma ci-dessous :

**Figure 4 : Emission et la transmission du billet à ordre par le client**



<sup>16</sup> Document interne de la banque d'Algérie au commerce extérieur.

<sup>17</sup> Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieure.

### Emission et transmission du billet à ordre par le client

**Source** : établi par nous même à partir de ; DUBOIN Jaques et DUPHIL François, « Exporter pratique du commerce international », 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000.

#### **5.1.3. Les avantages et inconvénients de billet à ordre**

##### **a) Les avantages du billet à ordre**

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages :

- La matérialisation d'une créance qui peut être escomptée auprès d'une banque ;
- La sécurité de paiement pour l'exportateur (si la lettre est avalisée par la banque de l'importateur) ;
- La transmission pour l'acheteur ;
- Le billet détermine précisément la date de paiement.

##### **b) Les inconvénients du billet à ordre**

Parmi les inconvénients de billet à ordre, citant quelques-uns :

- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés ;
- L'échéance ne peut pas dépasser trois mois ;
- Risque de perte ou de vol ;
- Emis à l'initiative de l'acheteur.

**Tableau 1 : La différence entre le billet à ordre et la lettre de change**

<b>Le billet à ordre</b>	<b>La lettre de change</b>
✓Deux personnes interviennent : le souscripteur et le bénéficiaire ;	✓Trois personnes interviennent : le tireur, le tiré et le bénéficiaire ;
✓Engagement de payer du souscripteur ;	✓Invitation à payer du tireur, elle est soumise à la formalité de l'acceptation ;
✓L'engagement du souscripteur remplace l'acceptation ;	

✓ Il peut être soit un acte civil, soit un acte commercial	✓ Elle est toujours un acte commercial.
--	---

Source : HAMROUNI.K, « Réalisation du crédit documentaire au niveau de la BADR DBK agence N°576 », p 15

### 5.2. La lettre de change

#### 5.2.1. Définition

La lettre de change est un document commercial, nécessairement rédigé dans les formes prescrites par la loi, par lequel l'émetteur (tireur) donne mandat pur et simple à une personne désignée (tiré) de payer une somme déterminée, dans un lieu déterminé et à l'échéance, au porteur légitime (bénéficiaire) de la lettre de change.<sup>18</sup>

A travers de la traite, l'exportateur octroie à son client un délai de paiement plus ou moins long. Il peut lui-même mobiliser ce crédit auprès de la banque en lui demandant.

L'escompte de cette traite. Le titulaire d'une traite peut également la conserver et l'encaisser à l'échéance ou encore la remettre en règlement à un créancier par voie d'endossement.

L'aval d'un banquier de premier ordre assure le paiement à l'échéance. Il s'agit d'un engagement par lequel un tiers ou un signataire de la lettre de change se porte garant en vertu de la lettre de change. L'aval peut être donné pour le montant total de la lettre de change ou pour une partie seulement. Sur base de ce mécanisme, il est recommandé de demander à l'acheteur dès la signature du contrat une promesse d'aval émanant de sa banque.

#### 5.2.2. Les mentions obligatoires de la lettre de change

Les mentions obligatoires qui doivent figurée dans la lettre de change sont :

- La dénomination de la lettre de change, cela consiste à insérer le terme « Lettre de change » dans le texte du titre et exprimé dans la langue employée dans la rédaction de ce titre.
- Le mondât de payer une somme d'argent déterminée.
- Le nom du tiré (celui qui est désigné pour payer la somme d'argent).

---

<sup>18</sup>BEGUIN Jean-Marc, « L'essentiel des techniques bancaires », Edition Eyrolle, 2008, P56.

- L'identification de l'échéance (à vue ou à terme).
- Le lieu de paiement.
- Le nom du bénéficiaire.
- La date et le lieu de la création.
- La signature du tireur.

### **5.2.3. Les intervenants dans la lettre de change**

#### **Le tireur (le fournisseur)**

- Le tireur est le fabricant *d'une lettre de change*, en d'autres termes, celui qui tire la lettre de change. Un tireur est une personne qui a le droit de recevoir une somme d'argent spécifiée et qui est tenue de la signer et de l'envoyer au dessin pour son acceptation de la lettre de change.
- La facture est signée par le tiré.
- Un créancier qui a le droit de recevoir un paiement du débiteur peut tirer une lettre de change.

#### **Le tiré (le client)**

- Le tiré, celui que la lettre de change est dessinée. Il est la personne qui possède le tireur un montant spécifié dans la lettre de change dès l'acceptation du tiré. La signature est à faire en travers du nom et cela indique que le tiré a accepté de payer le montant qui est mentionné dans la facture.
- Le tiré est le débiteur qui doit payer l'argent au tireur.
- Il est également connu comme « Accepteur ».

#### **Le bénéficiaire**

- Le bénéficiaire, celui qui paie le montant spécifié dans la lettre de change.
- Le bénéficiaire peut être le tireur lui-même ou un tiers.

### **5.2.4. Les avantages et les inconvénients d'une traite (lettre de change)<sup>19</sup>**

---

<sup>19</sup>LEGRAND, Ghislaine, HUBERT Martini, Management du commerce international, Edition, Aubin, 1993, p 393

### **a) Les avantages**

La lettre de change est un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international, notamment dans le cadre du Credoc.

- Concrétisation d'une créance négociable par la banque
- Emission à l'initiative du vendeur plutôt que de l'acheteur
- Date de paiement déterminé

### **b) Les inconvénients d'une traite**

- Aucune garantie de paiement
- Aucune protection contre la perte ou le vol
- Possibilité d'un long délai de recouvrement
- Aucune protection contre le risque de faillite de la banque

### **5.2.5. Caractéristiques de la lettre de change**

On peut dire ce qui suit comme caractéristiques d'une lettre de change :

- Il s'agit d'un ordre écrit ou également appelé instrument écrit.
- Il contient une ordonnance inconditionnelle de payer à une certaine personne sans aucune condition.
- Il y a trois parties impliquées dans cette transaction : le tiré du tireur et le bénéficiaire.
- Les lettres de change qui ont été décidées doivent être certaines et spécifiques et doivent être approuvées par les deux parties.
- Le nom des deux parties et le montant d'argent doivent être précis et certains.
- La signature des deux parties qui est un tireur et le tireur devrait être mentionnée sur la lettre de change.
- Le numéro d'identification du client
- La date de validité

## Chapitre 1 : Les instruments de règlement des transactions internationales

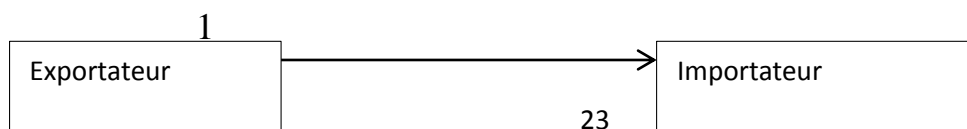
Son titulaire doit y apposer sa signature avant de l'utiliser. Le commerçant qui accepte les règlements aux moyens de la carte de paiement, doté par sa banque, d'un appareil qui lui permet d'établir une facture lorsqu'un client désire régler son achat

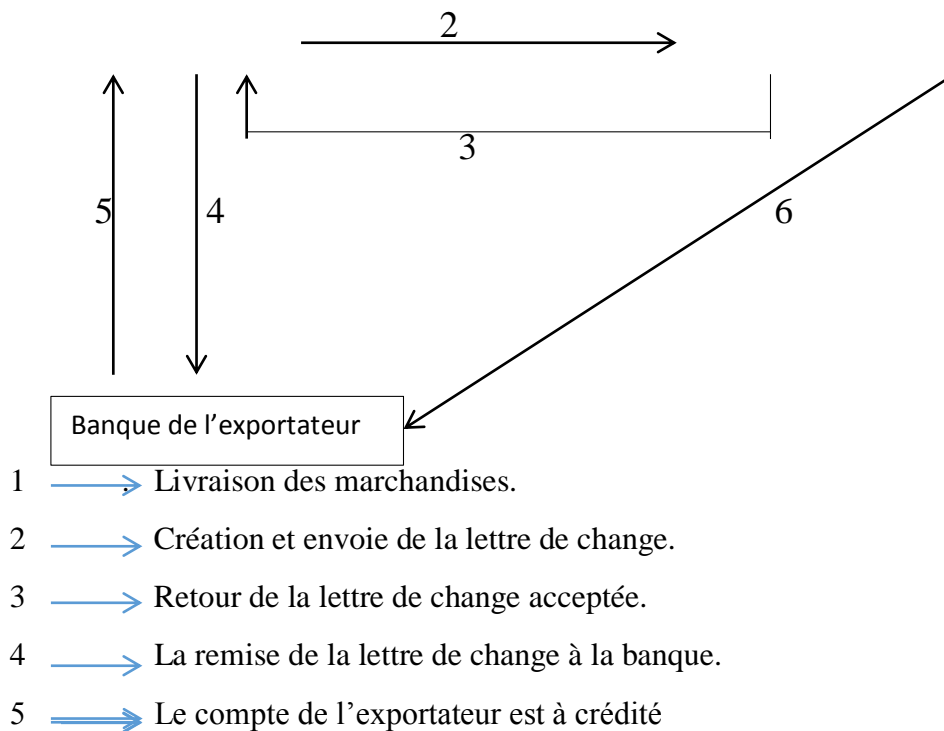
- Emission a l'initiative de l'acheteur

- Risque de perte ou de vol
- Panne du distributeur ou manque de liquidité
- Les instruments de paiement à terme
  - Le nom du tiré (celui qui est désigné pour payer la somme d'argent).
  - L'identification de l'échéance (à vue ou à terme).
  - Le lieu de paiement.
  - Le nom du bénéficiaire.
  - La date et le lieu de la création.
  - La signature du tireur.

### 5.2.6. Utilisation de la lettre de change

Figure 5 : L'utilisation de la lettre de change





**Source :** MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, Paris, 2007, page 97

### 6. La carte bancaire internationale

La carte bancaire internationale constitue le moyen le plus simple et le moins coûteux pour régler ses achats à l'étranger. Elle est présentée sous forme d'un rectangle comportant, au recto, le nom de la carte, le numéro, la période de validité, le nom de la banque, le nom du titulaire et une puce électronique, et au verso une bande magnétique, un spécimen de signature du titulaire de la carte ainsi qu'un nombre de trois chiffres.<sup>20</sup>

#### 6.1. Les intervenants de la carte bancaire

La carte bancaire souscrit généralement l'intervention de quatre parties :

**A. porteur :** c'est le titulaire de la carte ;

**B. L'affilié :** c'est le commerçant affilié à la carte et qui l'accepte comme moyen de paiement ;

**C. La banque du porteur :** c'est la banque qui émet la carte et qui l'accepte comme moyen de paiement.

---

<sup>20</sup> www.la financepourtous.com consulté le 26/04/2023 à 11 :30

**D. La banque de l'affilié** : c'est la banque qui gère le compte du commerçant affilié et qui est chargée de recouvrement des transactions faites avec les porteurs de carte (locaux ou étrangers).

### **6.2. Les avantages de la carte bancaire**

- La carte bancaire est caractérisée par certains avantages, à savoir :
- Rapidité d'utilisation lors des paiements et des retraits d'espèces
- Évite de devoir circuler avec des espèces sur soi
- Très large acceptation par les commerçants
- Facilite les paiements en ligne
- Inclusion d'assurances et d'assistances dans l'offre.

### **6.3. Les inconvénients de la carte bancaire :**

Les inconvénients à retenir pour la carte bancaire sont :

- Risque de perte et de fraude ;
- Cotisation annuelle ;
- Frais possibles sur les retraits d'espèces
- Plafonds de paiement et de retrait
- Ne permet pas les paiements entre particuliers.

## **7. Les incoterms**

Les Incoterms (*International commercial terms*) 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 légale de ces marchandises.

La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale

à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010.

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

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.<sup>21</sup>

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

### **7.1. Définitions des Incoterms :**

Les incoterms sont le résultat d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place la chambre de commerce international. Chaque modalité est codifiée par trois lettres, et elle est indissociable du lieu de livraison. Ces termes définissent les obligations de valeur et de vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale mais également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires.

### **7.2. La classification des INCOTERMS**

Depuis le 1er Janvier 2011, les incoterms 2000 sont devenus les incoterms ICC 2010.

Il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentés comme suit<sup>22</sup>:

#### **7.2.1. EXW (EX Works) :**

Le vendeur a le minimum de responsabilités, sa seule obligation étant de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur dans son usine. Tous les frais et risques inhérents au transport de la marchandise, du point de chargement au lieu de destination, sont à la charge de l'acheteur

---

<sup>21</sup>LEGRAND (G) et MARTINI (H): Gestion des opérations Import-Export, DUNOD, paris, 2008, p.111

<sup>22</sup> Etabli par nos-soins à partir de l'ouvrage, CORINNE P, « commerce international », 4eme edition , DUNOD, paris, 2002, page 62.

qui fournit également le véhicule, sauf convention contraire, l'acheteur est responsable du changement. La mise sous douane exports est à la charge de l'acheteur.

### **7.2.2. FCA (Free-Carrier) :**

L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur, il doit acquitter le prix du transport de puis l'entrepôt du transporteur jusqu'au lieu de livraison. Le vendeur doit livrer les marchandises au transporteur désigné par l'acheteur, c'est au moment où le transporteur prend en charge la marchandise qu'intervient le transfert des frais et risques. En cas de camion complet, conteneur complet, le vendeur est responsable du chargement, et l'acheteur du déchargement à leurs propres frais et risques. Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à la charge du vendeur.

### **7.2.3. FAS (Free Alongside Ship)**

Le vendeur a pour obligations de livrer la marchandise le long du navire sur le quai ou dans les allèges. L'acheteur doit supporter tous les frais, il désigne le navire, paie le fret maritime. Tous les frais et risques de perte ou de dommage inhérents au transport de marchandise, du point de chargement au lieu de destination, sont à la charge de l'acheteur. Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à la charge de vendeur.

### **7.2.4. FOB (Free On Bord) :**

Le vendeur doit mettre la marchandise à bord du navire au port d'embarquement convenu dans le contrat de vente. Il doit s'occuper des formalités d'exportation et met sous douane la marchandise en vue de son exportation. C'est l'acheteur qui choisit le navire et paie le fret maritime, dès que la marchandise passe en état le bastingage du navire, les frais et risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.

### **7.2.5. CFR (Cost and Freight) :**

Le vendeur choisit le navire et paie le fret maritime jusqu'au port de destination convenu. Il est également responsable du changement sur navire et des formalités d'exportation Il met sous douane la marchandise en vue de son exportation dès que la marchandise a passé le bastignage du navire au port d'embarquement, le risque de perte ou de dommages aux marchandises ainsi que toute augmentation des frais sont transférés du vendeur à l'acheteur.

### **7.2.6. CIF (Cost, Insurance and Freight) :**

Il ressemble au CFR, mais le vendeur à l'obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises en cours de transport maritime, et c'est lui qui la prime. Il doit au minimum souscrire une assurance FPA (Franche d'Avaries Particulières) sur la valeur CFR majorée de 10%. Elle doit être libellée dans la

monnaie du contrat. Dès que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement, le risque de perte ou de dommages des marchandises ainsi que toute augmentation des frais sont transférés à l'acheteur.

### **7.2.7. CPT (Carriage Paid to)**

Le transporteur est choisi par le vendeur qui paie le fret pour le transport de la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu.

Dès que la marchandise est remise au transporteur, c'est l'acheteur qui prend en charge les risques d'avarie ou de perte de marchandise, ainsi que l'augmentation des coûts en cours de transport. Le chargement et la mise sous douane sont à la charge de l'exportateur, le dédouanement et le déchargement sont à la charge de l'acheteur.

### **7.2.8. CIP (Carriage, Insurance, Paid to) :**

En plus des obligations du CPT, le vendeur doit fournir une assurance transport contre les risques d'avaries ou de perte de la marchandise pendant le transport.

Elle doit couvrir au minimum le prix des marchandises majoré de 10%.

### **7.2.9. DDP (Delivered Duty Paid)**

Cet incoterm implique l'obligation maximum pour le vendeur ; C'est le vendeur qui s'occupe de tout, il doit commander et payer le transport, et aussi il doit dédouaner les marchandises à l'import, payer les droits et taxes exigibles, il est responsable de tous les risques et frais jusqu'à la livraison chez l'acheteur.

### **7.2.10. DAP (Delivered at place)**

Le vendeur doit livrer les marchandises en mettant à la disposition de l'acheteur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu si spécifié, au lieu de destination convenu, à la date ou dans les délais convenus.

## **8. Rôles des Incoterms**

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

**Première fonction** : dans le cadre de contrats de commerce international et nationaux, ces

## Chapitre 1 : Les instruments de règlement des transactions internationales

termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.

Le deuxième rôle est de déterminer le lieu de transfert des risques.

La troisième fonction concerne la fourniture des documents et des informations

**Tableau N° 02: Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat**

LIBELLES Incoterm / Coût	Départ usine EXW	Transport acquitté FCA	principal par le vendeur FAS	no n FO B	Transport par le vendeur CFR	principal CIF	acquitté CPT	CIP	supportés vendeur jusqu'à DAT	Frais d'acheminement par le DAP	Destination DDP
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post Acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : <http://www.suddefrance-developpement.com> consulté 07/10/2023 à 17h00

A : Coût à la charge de l'acheteur non obligatoire ;

V: Coût à la charge du vendeur ;

\* : non obligatoire.

### 9. Le choix des incoterms

Le choix des incoterms résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs ex-

térieurs (habitudes du marché, pratiques des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'incoterms à des conséquences juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur) et pratiques<sup>23</sup>

### **10. Les limite des Incoterms :**

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

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

---

<sup>23</sup> LEGRAND.G et MARTINI.G, Op.cit., Page 15.

### **Section 02 : Les risques liés aux financements internationaux et leur couverture**

Les échanges internationaux sont soumis à de nombreuses incertitudes où l'importateur et l'exportateur sont confrontés à plusieurs risques dans la gestion de leurs opérations de commerce extérieur. Afin d'étudier de façon approfondie les techniques de couverture contre ces risques, il semble indispensable de définir le concept « risque » et d'identifier les risques associés à l'environnement commercial international. Dans cette section, on procédera à l'identification des essentiels risques que peut engendrer une opération de commerce international.

#### **1. Notion de risque**

D'après l'auteur **LEVY-LANG**, un risque est un évènement néfaste, tout futur est par nature incertain et tout projet comporte des incertitudes, le risque est donc un évènement toujours présent dans le mouvement de la vie, pour les entreprises ou les particuliers, et pour l'ensemble de l'économie. Il est indissociable du progrès : il n'y a pas d'entreprise sans incertitude, le profit et le risque vont de pair.<sup>24</sup>

Les commerçants ainsi que les établissements de crédit dans l'exercice de leurs transactions avec des partenaires étrangers sont confrontés à d'autres risques affectant leurs activités, ce qui se répercute sur le commerce international et son financement.

#### **1.1. Le risque politique**

Le risque politique est le risque de voir survenir des changements politiques dans un pays, pouvant entraîner des conséquences défavorables importantes sur le fonctionnement des entreprises étrangères qui y sont situés, ainsi que sur le bon déroulement des opérations commerciales et financières effectuées avec les entreprises et les collectivités de cet Etat. Il concerne aussi bien les entreprises exportatrices, que les banques et les assurances.<sup>25</sup>

Ce risque résulte soit :

---

<sup>24</sup>LEVY-LANG : « l'argent, la finance et le risque », ODILE Jacor, Paris, 2006, p. 24

<sup>25</sup>ALIOUI Boualem et autres, Financement risque et garantie liés au commerce extérieur, Université Abderrahmane mira, Bejaia, Promotion 2005.

- La survenance des guerres civiles ou guerres de changement de régime politique, des guerres étrangères, d'émeutes ou de révolution ;
- Les changements des lois et des législations qui affectent le contrat commercial ;
- Les restrictions financières édictées par les autorités du pays de l'acheteur.

### **1.2. Le risque de catastrophe naturelle**

Ce risque résulte d'un fait catastrophique tel que cyclone, inondation, tremblement de terre faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.

### **1.3. Le risque pays<sup>26</sup>**

Le terme de risque pays, déjà évoqué dans les années 1970 par des économistes américains tel que SARGEN, est réapparu sur la scène économique suite à la crise économique de 2008. Dans un premier temps, il convient donc de définir ce qu'on entend par risque pays. Si on reprend la conception de l'agence de notation Standard & Poor's « *le risque pays comprend tous les risques de nature réglementaire, politique, économique, financier, social et environnemental afférents à un pays.* » Le risque pays permet de mesurer la qualité de crédit des entreprises localisées dans un pays donné. Il s'agit de l'analyse de l'Etat, d'administrations publiques et d'entités non gouvernementales.

La notion de risque pays est importante pour toute importateur ou exportateur ayant ou voulant avoir une activité commerciale avec un partenaire à l'étranger.

Le risque pays recouvre les différents facteurs, notamment politiques, économiques, sociaux qui peuvent entraîner un risque de sinistre lors d'une opération avec un partenaire dans un pays étranger. Il est indépendant des caractéristiques propres du partenaire commercial (client, fournisseur) mais bien lié à l'environnement dans lequel s'effectue la transaction.

Lors ce qu'on évoque le risque pays on parle généralement de deux type de risque le risque politique et le risque économique :

### **1.4. Le risque commercial<sup>27</sup>**

---

<sup>26</sup>MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA, 4<sup>ème</sup> édition, Paris, 2007, P 58

<sup>27</sup> Idem , p 53

Résulte de la détérioration de l'acheteur privé : Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire face à ces engagements, Carence du débiteur qui est constatée lorsque six (06) mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance sans qu'un règlement ne soit intervenu.

### **1.5. Le risque de non-transfert**

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

### **1.6. Le risque économique**

Ce risque se déclenche au niveau du cycle d'exploitation, c'est le risque de la hausse des prix internes du pays du fournisseur, hausse supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

### **1.7. Le risque lié au transport de la marchandise**

Tout comme dans le cas des expéditions locales, les marchandises transportées internationalement sont à risques (pertes, vols, accidents, dépréciation, etc.). Avant d'expédier les marchandises, il est important de confier la responsabilité du transport à l'acheteur ou au vendeur et d'obtenir les couvertures suffisantes.

### **1.8. Le risque de change**

Ce risque existe si l'opération étant libellée en devise, il se produit une modification de la parité de la devise par rapport à la monnaie locale. Le risque de change est le risque de perte lié aux variations des cours de change.

Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaies de facturations).

### **1.9. Le risque de contrepartie**

Se manifeste lorsque la défaillance de l'autre partie l'empêche de respecter ses engagements en occasionnant une perte financière. Ce défaut peut être volontaire ou dû à l'impossibilité (faillite, etc.) d'une des parties de remplir les termes du contrat le liant à l'autre partie.

Ce risque prend en compte donc la défaillance de l'un des intervenant dans une opération du commerce international à respecter son engagement que ça soit l'importateur ou l'exportateur. On peut donc cerner le risque de contrepartie en définition ses deux aspects.

### **1.10. Le risque de livraison**

Il signifie que l'exportateur peut ne pas être en mesure de remplir ses obligations (donc un défaut de livraison), comme indiqué dans l'accord, cependant, le risque de livraison est beaucoup plus courant et nécessite une prévision de l'exposition possible et des mesures efficaces pour atténuer les dommages potentiels.

### **1.11. Le risque de crédit**

Détermine l'impossibilité de l'importateur à honorer son engagement et d'effectuer le paiement comme prévu. Ce risque peut dépendre de la volonté de l'importateur de ne pas régler sa créance ou des mesures gouvernementales ou législatives complètement indépendantes de l'importateur

## **2. Les garanties bancaire**

Les opérations de commerce extérieur se font dans des conditions très complexes et portent sur des sommes relativement importantes. Ainsi que la difficulté d'apprécier la capacité financière et professionnelle des intervenants.

Les banques comme tout intervenant dans le commerce international, exige des garanties de la part des deux contractants. Celles-ci sont constituées essentiellement des documents avec lesquels elles pourront prévaloir, et par conséquent, se prémunir contre tout risque qui pourra porter atteinte ou mettre en péril leur patrimoine.

Au cours de cette section, nous examinerons les garanties mises en faveur des opérations du commerce extérieur.

### **a). Distinction entre le cautionnement et la garantie**

Le terme caution est souvent utilisé en matière des garanties internationales, dont tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et un cautionnement à travers leurs définitions.

### **- Le cautionnement**

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis on place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds qu'exigeraient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers ; « *Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même* ». <sup>28</sup>

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance de donneur d'ordre.

Le cautionnement a les particularités suivantes :

- Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial) ;
- Il permet à la caution (la banque) d'appliquer aux créanciers les exceptions tirées du contrat. <sup>29</sup>

### **- La garantie**

Les garanties à l'international sont des engagements par lesquels une banque, dans le cadre de marchés sur l'étranger, conclus ou à conclure, s'engage pour le compte d'un exportateur, à verser, sous des conditions définies au départ et entre les mains d'un bénéficiaire, société ou administration étrangère, une somme donnée. <sup>30</sup>

La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

Les garanties sont utilisées comme instrument de sécurité, et ont pour objet de rassurer les partenaires commerciaux le plus souvent l'acheteur mais elles peuvent être également délivrées en faveur du vendeur (garanties de paiement). Ainsi, la garantie bancaire est considérée comme un outil important du commerce extérieur.

---

<sup>28</sup>Article 644 du code civil algérien, 2007

<sup>29</sup>DOUKH-A, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », Edition CIEFAC, France 2005, P61.

<sup>30</sup>PHILIPPE(G) et PRIAMI (S) : Op.cit., p.167.

Elles sont régies par les dispositions des règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationale.

### **b). Les intervenants de la garantie bancaire.**

- **Donneur d'ordre (l'exportateur) :** Qui est la partie étrangère qui donne mandat à sa banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité une garantie pour le compte de l'importateur.

- **Le bénéficiaire (l'importateur) :** Il s'agit de l'importateur qui a la possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.

- **Le garant :** C'est la banque de l'importateur qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui sera dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels

- **Le contre garant :** Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant (par le biais de sa contre garantie) à répondre à toute éventuelle défaillance de son client (exportateur ou donneur d'ordre).

### **c). Les Formes de garanties bancaires internationales**

La mise en place d'une garantie est fondée sur une relation tripartite ou quadripartite selon le mode d'émission<sup>31</sup>

- **La garantie directe**

C'est une garantie qui est émise par la banque du donneur d'ordre (l'exportateur) directement en faveur du bénéficiaire (l'importateur), et qui met en présence trois parties à savoir :

- Le donneur d'ordre.

- La banque du donneur d'ordre.

- Le bénéficiaire.

---

<sup>31</sup>LEGRAND G et MARTINI H, « Management des opérations du commerce international », 6<sup>ème</sup> édition, Edition Dunod, Paris 2003, P 234

- **La garantie indirecte**

Il s'agit d'une garantie qui met en présence un contre garant (correspondant étranger) qui se porte garant vis-à-vis de la banque locale et/ou émettrice de la garantie à lui rembourser sur sa première demande, sans opposition d'un quelconque motif, tout montant que cette dernière est amenée à lui demander de payer suite à un appel en jeux du bénéficiaire.

L'avantage de ce type de garantie est d'éviter le risque politique malgré l'importance des commissions exigées aux exportateurs et leur soumission au droit local de l'acheteur qui agit rarement en leur faveur.

Cette garantie met en présence quatre intervenants qui sont :

- Le donneur d'ordre.
- Le bénéficiaire.
- Banque du donneur d'ordre.
- Banque du bénéficiaire.

### **d). Les principales sortes de garanties bancaires**

La pratique du commerce international a permis à d'innombrables types de garanties de se développer et chacune d'elles correspondant à une phase du déroulement d'une opération commerciale. Elles peuvent être en faveur de l'acheteur, du vendeur ou d'un tiers.

- **Les garanties en faveurs de l'importateur :**

Ces garanties permettent aux importateurs de s'assurer du bon déroulement de l'opération commerciale, on distingue quatre types :

- **La garantie de bonne exécution (Performance Bond)**

Appelé également « garantie de bonne fin », qui est l'engagement pris par la banque contre-garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, au cas où le vendeur ne s'acquitterait pas de ses obligations contractuelles quant à la qualité ou la quantité des biens fournis ou prestations réalisées.

En général, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat.

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur). Néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire

- **La garantie de restitution d'avance (advance payment bonds)**

Les conditions de paiements de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un compte. Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance, en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels. Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15% ; elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat<sup>32</sup>

- **La garantie de soumission (bid bond)**

Dans le cadre de grands projets, les entreprises font recourent aux procédures « d'appel d'offre » ou « adjudication », afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels, et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché. On entend par garantie de soumission, l'engagement que prend une Banque sur demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre. Par cette garantie, l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre 2 à 5% de la valeur estimée du contrat) dans le cas où l'adjudicataire retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions<sup>33</sup>

- **La garantie d'admission temporaire**

Cette garantie rentre dans le cadre de l'importation temporaire d'un matériel dans le pays de la réalisation du marché qui sera réexporté ultérieurement (à la fin du contrat). Cette garantie dispense l'entreprise étrangère des droits et taxes douanières exigibles à

---

<sup>32</sup>CHARLES-M, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire », Edition Thémis, Montréal-Québec 1997, P781

<sup>33</sup>AMLOUKKAS (A) et GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), « Credoc comme seul instrument de paiement », mémoire, HEC, Alger, 2011, P. 66.

l'importation. Elle couvre le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporte.

### **3. Les couvertures des risques**

Les couvertures des risques sont des pratiques exercés lors d'une opération du commerce international afin de se protéger contre un risque quelque qu'il soit en étant indemnisé partiellement ou totalement selon l'accord signer avant. Plusieurs risques sont à prévoir lors d'une transaction internationale on vas citer si dessous certaine couverture des risques fréquemment utiliser :

Nous avons deux types des techniques de couverture des risques tel que ;

#### **A. Technique internes**

##### **3.1. La couverture de risque de non-paiement**

Ces couvertures des risques protègent contre le risque de non-paiement en indemnisant la contrepartie d'un montant donner, il peut être une indemnisation total ou partielle. On pourrait se couvrir de façon interne avec ;

- **Le choix des instruments ou techniques de paiement** : Comme on l'a précisé dernièrement les différents instruments de paiement offre chacun des prestations et des caractéristiques différentes et le bon choix du bon moyen de paiement vous couvre contre toute incidents indésirables, pour ce genre d'incident il y'a le crédit documentaire confirmé, ce dernier assure à l'exportateur d'être régler quoi qu'il arrive.

- **La clause de réserve de propriété** : Cette clause suspend le transfert de propriété de la marchandise jusqu'au règlement total de la facture. Elle permet de revendiquer la marchandise en cas de non-respect des engagements de l'importateur (le paiement). On peut se couvrir aussi de façon externe on utilisant l'un de ses moyens présentés si dessous :

- **Le recours aux assurances** : les compagnies d'assurances acceptent de prendre le risque de non-paiement contre un pourcentage, si l'importateur ne règle pas sa créance, la compagnie d'assurance rembourse l'exportateur du mentant négocié auparavant.
- **Le recours aux sociétés d'affacturage** : Les sociétés d'affacturage acceptent le transfert de créance et règle l'exportateur avant l'échéance.

### 3.2 La couverture contre le risque de change

La majorité des opérations d'importation et exportation se font avec des devises différentes, la variation des taux de change affecte donc directement ces opérations et lorsque le montant de la transaction est important, ce risque prend une plus grande ampleur. Afin de se couvrir contre ce risque de change il existe techniques internes comme :

– **Le netting** : est une technique financière qui consiste à compenser les entrées et les sorties de devises dans le but de diminuer le nombre et le volume des transactions en devises, cela se passe généralement entre la société mère et ses filiales. Pour mieux expliquer le netting supposant qu'il y'a deux opérations commerciales entre la filiale et la maison mère, donc normalement dans la premier opération la maison mère envoie de la marchandise et la filiale effectue le paiement puis dans la deuxième opération la filiale envoie une autre marchandise et la maison mère effectue le règlement, mais avec le netting on calcule la différence entre les deux flux financiers et cette différence sera envoyée de celle qui la doit à l'autre.

Auparavant on parle uniquement du netting entre filiale et maison mère, mais à présent il y'a un nouveau terme qui est apparu le netting bilatéral et ce dernier s'effectue entre deux entreprises différentes.

– **Le choix de la devise de facturation** : Il s'agit tout simplement de choisir une devise qui comporte le moindre risque de variation de son taux afin de minimiser le risque de variation défavorable de change pour chacun des intervenants.

– **Le termaillage** : C'est tout simplement la faite de faire changer les termes du contrat afin de profiter d'une variation favorable de change.

Supposant qu'un exportateur prévoit une appréciation de la devise de règlement, il tentera de retarder le paiement, mais s'il prévoit une dépréciation de la devise du contrat, il accélérera le règlement. Le contraire aussi pourra être effectué par l'importateur.

#### **B. Techniques externes**

– **Les forwards** : Un contrat forward représente un accord entre deux parties pour acheter ou vendre un actif à un prix défini et à une date future précise. Les deux parties ont l'obligation de remplir leur part du contrat. Donc par cela aucune variation de taux de change ne pourra affecter le montant de la transaction.

## **Chapitre 1 : Les instruments de règlement des transactions internationales**

---

– **Les swaps de devise :** Les swaps ont pour vocation initiale de réduire l'exposition au risque d'une. Aucune transaction n'est effectuée sur le capital : ce sont uniquement les flux d'intérêts qui sont échangés (swapés). Dans le cadre d'une opération de couverture, le swap de devises désignera un accord conclu entre deux parties qui s'échangent un montant déterminé de devises étrangères et s'engagent mutuellement à effectuer régulièrement des paiements correspondant aux intérêts ainsi qu'à se rendre le montant échangé à une échéance déterminée.

– **Les avances sur devise :** est un prêt en devise qui sera accordé par la banque à un exportateur pour couvrir une créance.

– **Les options de change :** C'est un contrat à terme dans lequel l'acheteur de l'option acquit le droit d'acheter ou de vendre une certaine quantité déterminée d'un actif financier ou d'une marchandise à un prix déterminé.

La technique de couverture de change se distingue du fait que l'option représente un droit et non une obligation, donc le détenteur de l'option peut attendre la variation favorable de taux de change afin d'exercer son droit.

Plusieurs types d'option existent afin de se couvrir contre le risque de change, par exemple l'option sur facture qui est une livraison d'une devise à une date ultérieure et d'un cours fixé.

### **Conclusion**

En conclusion, à travers ce chapitre on a pu voir les différents instruments de paiement à l'international, l'importance du bon choix de moyen de paiement peut influencer le bon déroulement de l'opération de commerce international.

La sécurité et les garanties proposées par un instrument de paiement est souvent accompagnées par un coût plus cher. Le choix d'instrument de paiement dépend de plusieurs paramètres dans le principal est la relation qui existe entre l'importateur et l'exportateur, si c'est une nouvelle relation commerciale ou une relation de confiance solidifiée par des années de partenariat, mais il y'a aussi la situation de la trésorerie des deux intervenants et bien évidemment le délai de chaque instrument qui détermine l'orientation du choix, en effet si l'importateur a besoin de sa marchandise dans les plus brefs délais il optera pour un moyen de paiement simple même si il est possible d'adapter à ses besoins.

## **Chapitre 1 : Les instruments de règlement des transactions internationales**

---

A travers ce chapitre on a pu aussi déterminer les risques majeurs auxquels sont confrontés chacun des intervenants (importateur et exportateur) lors de son opération commerciale internationale, et si ces risques sont jugés trop importants le recours à la banque pour une éventuelle garantie ou même couverture de risque est toujours possible.

L'importateur et l'exportateur sont exposés à des risques liés au commerce international, chacun d'entre eux cherche à se prémunir contre ces risques. Ils font recours à la banque à travers l'instrument de paiement adéquat à ce genre de risque auquel ils sont exposés. Le choix de bon instrument ne suffit pas à se couvrir correctement, donc les intervenants solidifient leur sécurité à travers de nombreuses prestations de services proposés par la banque, comme par exemple les garanties bancaires ainsi que les couvertures des risques qu'on a pu étudier auparavant en donnant plus de détails sur leur utilisation mais aussi leur fonctionnement.

A travers ce catalogue de choix d'instruments et de paiement mais aussi les nombreuses garanties et couvertures des risques que se précise le rôle important de la banque lors d'une opération de commerce international.

## **Chapitre 2 : le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

### **Introduction**

Lors des négociations de contrat commercial entre les différentes parties à l'international la procédure de paiement ou de financement est capitale ; ces procédures appelées techniques de paiements sont nombreuses et adaptées aux différentes situations. L'utilisation de chacune de ces techniques paiements dépendent de plusieurs facteurs à savoir la confiance réciproque que s'accordent les différentes parties (le vendeur ; l'acheteur) ; la nature du produit et de l'échange ; les risques liés à l'échange et au pays des deux parties.

La banque joue un rôle primordial à ce niveau en servant d'intermédiaire entre son client et le fournisseur à l'étranger. En effet le vendeur et l'acheteur ont des attentes différentes ; l'importateur souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix, dans le plus bref délai et payer le plus tard possible tandis que l'exportateur souhaite vendre et s'assurer être payer le plus tôt possible ; pour ce faire les différentes parties se font conseiller par leurs banques respectives pour concilier les deux positions et choisir une technique de financement sécurisée et adaptée à la situation.

Les banques après la mondialisation ont vu leurs activités de plus en plus tourner vers les échanges internationaux, à partir de ce moment les transactions bancaires à l'international croient considérablement les garanties et la sécurité se renforcent nettement à travers les réseau bancaire international tel que le SWIFT ; pour que les opérations commerciales à l'international puissent se tenir de la façon la moins risqué qui soit.

### **Section 1 : les techniques de paiement à l'international**

La technique de paiement est l'application d'une méthode rationnelle et spécifique, utilisée pour encaisser (rapatrier) le paiement d'une transaction par <sup>34</sup>l'un des moyens décrits ci-après. (Didier Pierre Monod, 2007).

#### **1. Le paiement contre facture**

---

<sup>34</sup> DIDIER Pierre Monod. (2007). *Moyens et techniques de paiements internationaux*. ESKA

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

Cette technique de paiement est habituellement réservée à des faibles montants, ou aux transaction entre sociétés ayant une confiance réciproque ou faisant partie du même groupe (Didier Pierre Monod, 2007).

Il est prudent de ne l'utiliser, que si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stables, et établit de longue date.

### **1-1. La technique**

Il est possible de demander le paiement des marchandises contre la simple présentation la de facture commerciale à l'importateur ou lorsque le crédit consenti à l'acheteur arrive à terme.

Après avoir rempli ses obligations, l'exportateur envoie la facture commerciale directement à l'acheteur qui en réglera le montant à la date contractuellement convenue.

Le fait de renoncer à mettre en place une sécurité de paiement, évite une lourdeur documentaire et administrative, mais il faut savoir qu'en cas de litige, aucune barrière de protection été prévue, l'acheteur peut imposer sa volonté, et modifier d'une manière unilatérale les conditions de paiement. Les moyens de paiement liés à cette technique :

- Virement ;
- Chèque ;
- Lettre de change

Le règlement immédiat à réception de la facture fait souvent l'objet d'un escompte prévu dans le contrat.

Le paiement contre facture ne comporte aucune sécurité. Il ne garantit ni le risque ni le risque politique.

Cette technique employée dans le commerce national est déconseillée dès qu'il s'agit de commerce extérieur, sauf si l'expédition est garantie par une assurance « risque crédit client. »

### **1-2. Les intervenants**

#### **-L'exportateur**

Il expédie la marchandise comme convenu.

Il envoie sa facture du montant convenu.

**-l'importateur**

Il réceptionne la marchandise.

Il paie à réception de la facture, ou à l'échéance fixée.

**1-3 les risque**

**-Pour l'exportateur**

Le risque commercial : défaillance du débiteur, dépôt de bilan, etc.<sup>35</sup>

Le risque politique : guerre, non-transfert des fonds, etc.

**-Pour l'importateur**

Mauvaise livraison,

Livraison hors délais.

**2. Le paiement contre remboursement**

Ce moyen de paiement présente l'avantage de la facilité. Il est utilisé principalement pour de faibles montants. Il est prudent de ne l'utiliser que si les relations d'affaire entre les deux partenaires sont stables.

**2-1 Sa technique**

Sur instructions de l'expéditeur, le transporteur qui a la charge de la livraison présente la marchandise au destinataire, et reçoit en échange le moyen de paiement convenu par avance correspondant au montant de la transaction.

**2-2 les intervenants**

- L'expéditeur remet la marchandise au transporteur et, par lettre d'introduction, lui précise la somme qui doit être inscrite sur le moyen de paiement qu'il doit récupérer en échange de la remise des marchandises au destinataire.
- Le transporteur doit accepter le mandat qui lui est confié et exécuter la mission.

---

<sup>35</sup> DIDIER Pierre Monod. (2007). *Moyens et techniques de paiements internationaux*. ESKA

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

- L'importateur reçoit, comme convenu, les marchandises, et se voit réclamer par le chauffeur la somme correspondante.

Il a le droit de vérifier le bon état extérieur apparent des colis livrés mais il n'est pas autorisé à examiner la qualité des marchandises contenues dans le colis.

### **2-3 La responsabilité du transporteur**

Le transporteur effectue la livraison des marchandises et est garant vis-à-vis du donneur d'ordre. Si la marchandise a été livrée sans réclamation du montant convenu, le transporteur devient personnellement responsable de la transaction.

Il est également garant des éventuels détournements de fonds de ses employés ou de ses correspondants.

Le transporteur est engagé uniquement si la mention < contre remboursement > figure expressément sur le contrat de transport.

Le transporteur a le droit de refuser cette mention. Il doit alors notifier son refus au client avant le chargement des marchandises.

Le simple fait d'inscrire < contre remboursement > sur la facture attachée aux marchandises, ou sur la facture remise au chauffeur, ne fait pas la preuve que ce moyen de paiement était convenu entre le transporteur et l'expéditeur.

En défaut de la part du commissionnaire de transport, le recours est soumis à la prescription annale.

Les transports effectués contre remboursement par des transporteurs maritimes, aérien ou routiers, sont assujettis à la prescription attachée à la convention, généralement mentionnée dans le contrat de transport proposé.

Le paiement d'une marchandise contre remboursement est indivisible. Le transporteur n'a pas le droit d'effectuer des livraisons partielles en encaissement au prorata la marchandise livrée.

### **2-4-l'encaissement de la créance**

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

Le montant du remboursement doit, sauf exceptions prévues, être exprimé dans la monnaie locale du pays de la livraison.

Le montant peut être encaissé en numéraires à condition que le transporteur ait manifesté son accord au préalable et que les réglementations en vigueur soient respectées.

Il est fréquent qu'une expédition effectuée contre remboursement soit payée au moyen d'un chèque bancaire ; deux méthodes sont possibles :

- Le transporteur encaisse le chèque et reversera le montant de celui-ci dès que sa banque aura crédité son compte.

En cas de chèque impayé, le transporteur est tenu d'en informer son client et attendre ses instructions sur la suite à donner. Il ne pourra être tenu responsable d'avoir livré les marchandises.

- Le transporteur fait établir le chèque à l'ordre de l'expéditeur qui l'a mandaté et le lui adresse par courrier.

Le transporteur n'a pas à vérifier l'existence d'une provision sur le compte en banque de l'émetteur du chèque avant de procéder à la livraison des marchandises.

La responsabilité du transporteur n'est nullement engagée si le destinataire des marchandises a déjà émis, dans le passé, un chèque sans provision pour lui payer des livraisons.

### **2-5 les risques**

- **Le risque commercial**

Cette technique a reçu un accueil favorable auprès des utilisateurs mais il faut noter qu'elle n'est pas sans danger, le risque commercial est toujours présent.

L'acheteur peut refuser les marchandises pour une raison quelconque. Ce serait considérer comme une rupture de contrat, à la charge de l'expéditeur d'intenter un procès dont les frais déparient probablement le montant de la transaction.

Pour se prémunir contre le risque sans provisions, la précaution consiste à exiger de la part de l'acheteur.

- Un chèque certifié,
- Ou un chèque de banque.

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

La demande doit en être faite au moment de la signature du contrat commercial, et le moment venu, elle sera notifiée par écrit au transporteur qui le mentionnera sur le contrat de transport.

Le transporteur commettrait une faute s'il acceptait un simple chèque contrairement aux instructions données.

### **- Le risque politique**

Le paiement contre remboursement ne garantit pas le risque politique.

Le paiement contre remboursement ne garantit pas :

- Le refus de réception des marchandises,
- Le risque commercial chèque sans provision,
- Le risque de non transfert des fonds encaissés

### **2-6 son cout**

Le transporteur qui réalise son bénéfice par l'encaissement du prix du fret ne figure pour cette prestation supplémentaire qu'une somme modique, entre 50 et 70 euro suivant le pays.

## **3. la pré-domiciliation et la domiciliation bancaire**

### **3-1 La pré-domiciliation électronique**

Dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à compter du 15 mars 2016 tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure par électronique que les opérateurs économiques algériens doivent accomplir.<sup>36</sup>

Pour lutter contre la corruption et le blanchissement d'argent et aussi contrôler les flux des capitaux vers l'étranger ; cette procédure est préconisée avant l'acte définitif de domiciliation.

La pré-domiciliation électronique comprend quatre phases :

---

<sup>36</sup> L'article 29 du règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux applicable aux transactions courantes avec l'étranger et compte devises.

- Phase d'inscription client
- Phase identification client et pré-domiciliation de la demande
- Phase contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central
- Phase de contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliaire.<sup>37</sup>

### **3-2. La domiciliation bancaire**

Conformément à l'article 30 du règlement paru au journal officiel algérien N° 31 du 13 mars mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, « La domiciliation consiste à l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par intermédiaire agréé de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liés à l'opération. »

Ainsi, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.

#### **3-2-1. La domiciliation des importations**

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou service consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire.

Et conformément à l'article 29 du règlement paru au journal officiel N°31 du 13 mai 2007, relatif aux règles applicable aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises, toute transaction de commerce extérieur Import/Export doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé, cet intermédiaire, choisit par l'importateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change à l'exception des éléments mentionnées dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement paru au journal algérien N°31 du 13 mai 2007.

---

<sup>37</sup> Note n° 17 / 2016 Direction Général des changes du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaire agrjfvjés

### **3-2-1-1. Conditions préalables à la domiciliation**

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

- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits
- L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- L'importateur n'est pas frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- La marchandise n'est frappée d'une mesure d'interdiction ;
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie ;
- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

### **3-2-1-2. Procédure de domiciliation**

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

### **3-2-1-3. Ouverture du dossier**

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délai normal et model FDIP pour les importations à délai spécial.

- Modèle FDI : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (6) mois à partir de la date de domiciliation.

## Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international

---

---

- Modèle FDIP : Pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois.<sup>38</sup>

### 3-2-1-4. Attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.

Le numéro de domiciliation est réparti sur huit cases :

#### Figure 6 : Attribution d'un numéro de domiciliation

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

Source : les documents interne de la BADR

Case A : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.

Case B : Agrément deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.

Case F : Nature : deux chiffres correspondant à la nature du contrat.

Case G : Numéro d'ordre : Cinq chiffre indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossier ouvert durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou long terme.

Case H : Devise : trois lettres selon le code IZO

### 3-2-1-5. Gestion et suivi du dossier

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et

---

<sup>38</sup> L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour réclamer des documents éventuellement manquants au dossier.

### **3-2-1-6. Apurement de la domiciliation**

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel N°31 du 13 mai 2007 relatif aux applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise, l'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et à la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur. (Lydia, 2020)<sup>39</sup>

## **Section2 : les techniques de paiement documentaires (l'encaissement documentaire)**

### **1. Le crédit documentaire**

#### **1.1. Définition**

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre <sup>40</sup>la remise, dans un délai déterminé, de documents qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectuées. L'objets de ces documents est de justifier l'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque contre remboursement, pour qu'il puisse prendre possession de la marchandise.

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (la « banque émettrice ») s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur (le « Donneur d'ordre ») à régler à un tiers exportateur (le « bénéficiaire ») dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (la Banque Notificatrice) un montant déterminé contre la remise d'un document strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises.

Le crédit documentaire est soumis aux règles et usages uniformes de la chambre de commerce internationale.

---

<sup>39</sup> LYDIA, B. s. (2020). *Mémoire financement du commerce extérieur : étude comparative entre crédit documentaire et remise documentaire*. Tizi-Ouzou.

<sup>40</sup> S. HADDAD et al. (2011). *Le crédit documentaire*. EURL Pages bleues Internationales.

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

Un crédit documentaire est l'engagement irrévocable de paiement (à vue ou à échéance), d'acceptation ou de négociation fait par la banque (Banque émettrice) à un exportateur (bénéficiaire) contre présentation de documents strictement conformes.

Les crédits documentaires sont soumis de leur émissions à leur paiement aux règles et usages informés émises par CCI (Brochure 600 révision 2007).

### **1.2. Quelles sont les principales informations contenues dans l'ouverture d'un crédit Documentaire**

- Références du crédit
- Forme de crédit
- Montant
- Validité
- Bénéficiaire
- Donneur d'ordre
- Description des marchandises
- Liste des documents à fournir
- Date limite d'expédition
- Délai de présentation
- Condition de vente (Incoterm)
- Formes et règlement (à vue/ à x jours/ par acceptation/ différé/ négociation)
- Expéditions partielles
- Transbordement
- Engagement bancaire (confirmer ou non)
- Banque notificative (banque intermédiaire)
- Frais

- Instruments bancaires (modalités de remboursement, envoi des <sup>41</sup>documents).

### **1.3. Termes et conditions**

- **Forme du crédit documentaire :**

Un crédit irrévocable correspond à l'engagement ferme de la banque émettrice (ne peut modifier ou annulé qu'avec l'accord de toute les parties).

A de précision, le crédit émis en se référant aux RUU sera considère irrévocable.

- **Crédit spéciaux :**

- Un revolving est un crédit documentaire dont le montant et la durée sont renouvelés automatiquement sans modifier le crédit.
- Un crédit transférable est un crédit documentaire qui permet au bénéficiaire de mettre le crédit documentaire (tout ou partie) à la disposition d'un autre bénéficiaire (appelé second bénéficiaire).
- Un rd clause est un crédit documentaire comportant une clause qui autorise la banque négociatrice à effectuer des avances au bénéficiaire.

- \* Numéro crédit doc :

Le numéro du crédit documentaire correspond aux références de la Banque émettrice relatives à ce crédit.

- **Date D'émission**

La date d'émission correspond à la date de transmission du crédit documentaire (Message Swift 700) par la banque émettrice vers la banque notifiative.

- **Date de validité**

La date de validité correspond à la date limite de l'engagement de la banque émettrice, correspond à la date d'expédition du crédit documentaire.

- **Lieu de validité**

---

<sup>41</sup> S. HADDAD et al. (2011). *Le crédit documentaire* EURL Pages bleues Internationales.

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

Le lieu de validité correspond au lieu où les documents devront être présentés. Généralement, le pays indiqué correspond à celui où la banque notificative ou confirmant est établie.

- **Banque émettrice**

La banque émettrice agit pour le compte et au nom du donneur d'ordre. Généralement, celle-ci est établie dans le pays du donneur d'ordre.

- **Pays**

Pays où est établi votre client (le donneur d'ordre).

- **Donneur d'ordre**

Le nom et l'adresse de votre client.

- **Bénéficiaire**

Le nom et l'adresse complète de votre entreprise

- **Montant**

Le montant du crédit documentaire et la devise de facturation dans laquelle il est libellé.

- **Tolérance**

Si les expressions « environ », « approximativement », « circa » ou un terme similaire qualifient le montant, une variation de +/- 10% est tolérée (RUU 600 article 30).

- **Réalisable**

La banque réalisatrice du crédit documentaire. La banque qui est autorisée à « payer », « accepter » ou « négocier » le crédit.

- **Modalités d'utilisation**

- le crédit à vue (By payment/ At sight), au titre duquel la banque s'engage à vous payer sur présentation de documents conformes et conditions remplies.

- le crédit à paiement différé (By DEF/Deferred payment), au titre duquel la banque s'engage, si elle juge les documents conformes, à vous payer au terme d'une période définie dans le crédit.

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

- le crédit par acceptation (By Acceptation), au titre duquel la banque paiera le montant de la traite ou des documents que vous lui présenterez dès la détermination de leur conformité. Le crédit documentaire par négociation peut d'ailleurs faire fonction d'instrument de crédit similaire au crédit documentaire par acceptation dans le cas où il est stipulé un délai de paiement (traite à usance).

- **Tirages**

Les tirages correspondent aux « délai de paiement », période au terme

De laquelle la banque paiera le montant de la traite (si les documents sont jugés conformes).

Pour les paiements différés, la période au terme de laquelle la banque vous paiera (si les documents sont jugés conformes).

- **Expéditions partielles**

L'autorisation ou l'interdiction d'expédition partielles. A défaut de précision, le crédit émis en se référant aux RUU sera considéré comme autorisant les expéditions partielles (RUU 600, article 31).

- **Transbordement**

L'autorisation ou l'interdiction de transbordements (déchargement et rechargement des marchandises d'un navire à un autre au cours du voyage). A défaut de précision, le crédit émis en se référant aux RUU sera considéré comme autorisant le transbordement dès lors que l'intégralité du voyage par mer est couverte par un seul connaissement.

- **Incoterm**

L'Incoterm mentionné dans le crédit (généralement stipulé dans le champ « 45A »).

Si l'Incoterm n'est pas mentionné dans le crédit, veuillez indiquer celui du contrat ou de votre offre commerciale.

- **Lieu**

Le lieu associé à l'incoterm.

- **Lieu d'embarquement**

Lieu d'embarquement des marchandises (port, aéroport, selon le mode de transport utilisé).

- **Lieu de destination des marchandises**

Généralement, le lieu de déchargement des marchandises (port, aéroport, selon le mode de transport utilisé)

- **Date limite d'expédition**

Cette date correspond à la date extrême d'expédition. Si aucune date limite pour l'expédition n'est stipulé dans ce champ, les banques refuseront les documents de transport mentionnant une d'expédition postérieure à la date d'expiration que stipule le crédit.

- **Documents requis**

Les documents énumérés par le crédit, ces documents doivent être identifiés quand leur titre, leur objet, leur nombre (originaux et copies).

- **Conditions supplémentaires**

Ces conditions énumèrent les obligations à remplir au titre de ce crédit documentaire.

- **Commission et frais bancaires**

Ces instructions indiquent la répartition des frais bancaires.

- **Délai de présentation**

Ce champ mentionne la période au cours de laquelle les documents doivent être présenter. Si la période n'est stipulée, le délai de présentation ne doit excéder 21 jours après la date d'expédition (avant la date d'expiration du crédit).

- **Instrument de confirmation**

Si les mentions « confirm », « maya dd » ou expressions similaires sont stipulés dans ce champ : la confirmation est requise par la banque émettrice.

Si les mentions « without » ou expressions similaires sont stipulés dans ce champ : la confirmation n'est requise par la banque émettrice.

- **La banque notificative**

La banque qui vous a notifié (transmet) le crédit documentaire.

- **Date de notification**

La date d'envoi du crédit documentaire par la banque notificative à vos services.<sup>42</sup>

- **Banque confirmatrice : ( Costa , maura 2001)**

La banque qui accepte d'ajouter sa confirmation. Généralement, la banque notificative devient la banque confirmatrice dès lors que qu'elle accepte de confirmer le crédit.

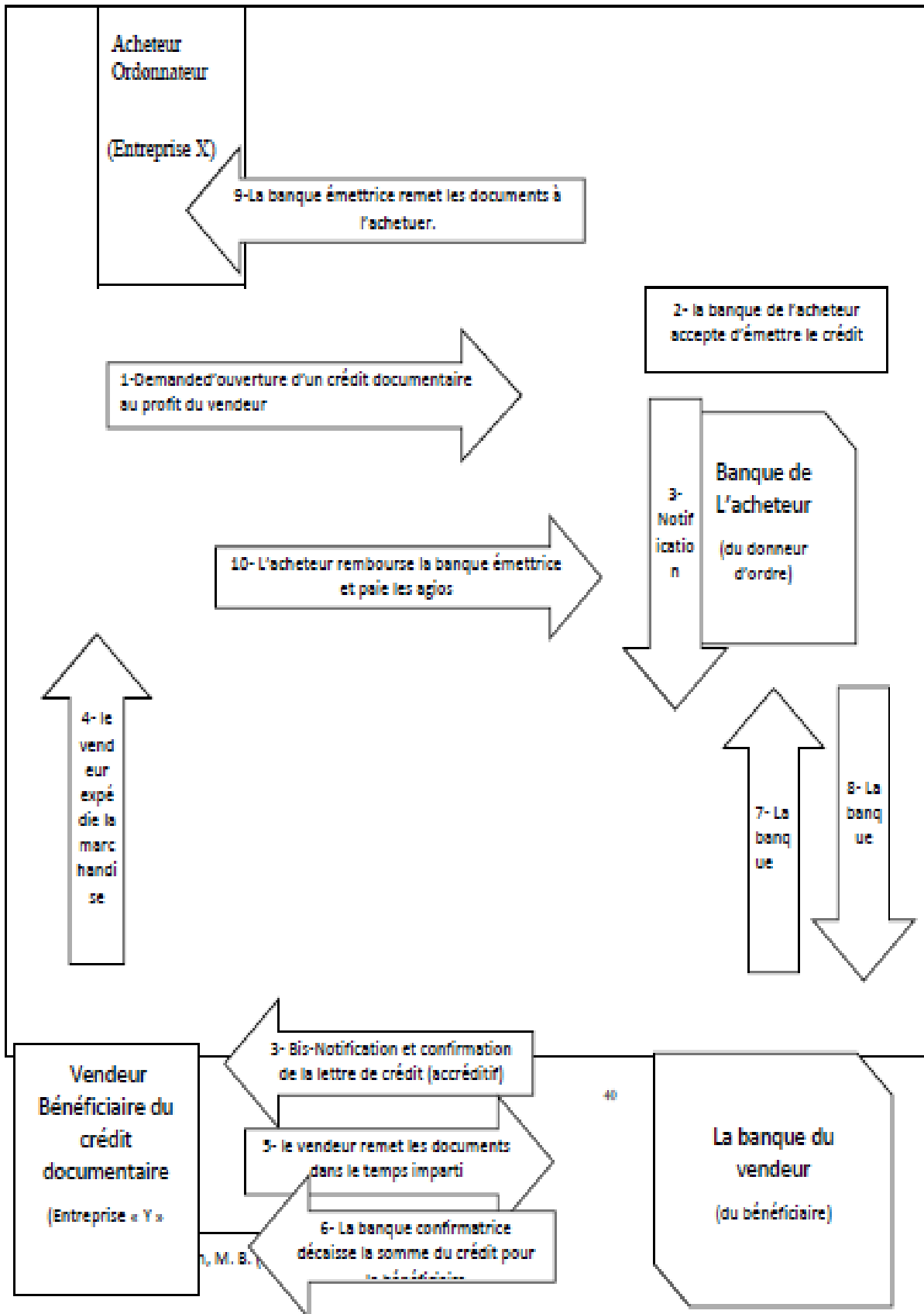
#### **1-4 Acteurs du crédit documentaire**

- **Le donneur d'ordre** : il est le plus souvent l'acheteur ou un intermédiaire qui agit pour compte de l'acheteur (exemple : une centrale d'achat ou d'importation). C'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice.
- **Le bénéficiaire** : le bénéficiaire du crédit documentaire est celui en faveur de qui est ouvert le crédit documentaire. Il s'agit donc du vendeur.
- **La banque émettrice** : c'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur base des instructions de son client : le donneur d'ordre. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du bénéficiaire.

---

<sup>42</sup> MAURA costa . (2001). *Le crédit documentaire étude comparative*. LGDJ.

Figure 6 : Schéma de déroulement de l'opération du « crédit documentaire »



Source : Abdelhakim, M. B. (2003). *Mémoire de fin d'année*.

**Le déroulement du crédit documentaire en 12 actes :**

- **Acte 1 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire**

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat De marchandises ou de prestation de service.

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

Des formulaires pré-imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

- **Acte 2 : Ouverture du crédit documentaire**

La banque émettrice ouvre (émet) le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

- **Acte 3 : Notification du crédit documentaire**

La banque notificative notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis (la banque notificative peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le cas échéant).

- **Acte 4 : Expédition des marchandises**

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

- **Acte 5 : Délivrance du document de transport**

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissement, lettre de transport aérien, lettre de voiture, et....

- **Acte 6 : Présentation des documents**

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificative et/ ou confirmatrice.

- **Acte 7 : Paiement au bénéficiaire**

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant les frais.

- **Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice**

La banque notificative et/ ou confirmation envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide en 2 lots séparés afin d'éviter des pertes de documents.

- **Acte 9 : Remboursement à la banque notificative**

La banque notificative se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (en déduisant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement).

- **Acte 10 : Levée des documents (coté acheteur)**

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

- **Acte 11 : paiement à la banque émettrice**

La banque émettrice débute le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

- **Acte 12 : Réclamation et/ ou remise des marchandises**

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire).

Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées

En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans les délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).

## **2. La remise documentaire ou l'encaissement documentaire**

### **2.1 Définition**

La remise documentaire est une technique de paiement des marchandises à l'international. Grâce à elle, le fournisseur peut faire encaisser par une banque la créance de l'acheteur (son client importateur), en échange d'une remise de documents.

C'est donc la banque qui va remettre au client final les documents utiles à la suite de l'échange de marchandises (titres de propriété, factures, certificat <sup>43</sup>de transport...), et ce uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change.

Si cette dernière est garantie par une banque, elle apporte une sécurité de paiement supplémentaire au vendeur ou fournisseur.

Une fois ces documents obtenus, l'acheteur peut prendre officiellement possession des marchandises et procéder à leur dédouanement. (Euler Hermes, 2022)

- **La remise documentaire**

Cette technique basée sur la fiabilité du réseau bancaire est utilisée pour les transactions d'un montant modéré. Elle est souvent utilisée dans le cadre des premières opérations entre nouveaux partenaires.

L'encaissement documentaire assure au vendeur une protection meilleure qu'un simple paiement contre facture, ou contre remboursement, à condition que les documents obligatoires pour effectuer le retrait et dédouanement ne voyagent pas avec la marchandise, mais figurent dans la liasse de documents remise par la banque.

Les avantages spécifiques de cette technique de paiement sont :

- Exécution administrative simplifiée ;
- Remise « donnant donnant » ;

---

<sup>43</sup> EULER Hermes. (2022, 12 19). *allianz trade*. Récupéré sur allianz trade : <https://www.allianz-trade.fr>

- Faible

### **2-2. Sa technique**

L'exportateur charge une banque d'encaisser le montant d'une transaction commerciale et de lui faire parvenir.

L'exportateur charge sa banque d'exercer une fonction d'intermédiaire entre lui et son client.

L'importateur achète un ensemble de documents préalablement convenus qui représente les marchandises souhaitées.

### **2-3. Les intervenants**

#### **- Le remettant ou donneur d'ordre**

C'est l'exportateur ; il remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement.

#### **- La banque remettante**

C'est la banque de l'exportateur ; elle transmet les documents à une banque qui agira comme correspondant. Cette banque sera chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur suivant les instructions portées <sup>44</sup>sur l'ordre d'encaissement remise l'exportateur.

#### **- La banque présentatrice**

C'est la banque chargée de l'encaissement ; c'est une banque correspondante de la banque l'exportateur.

Elle encaisse le montant de la marchandise ou elle remet les documents contre signature d'un effet de commerce conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

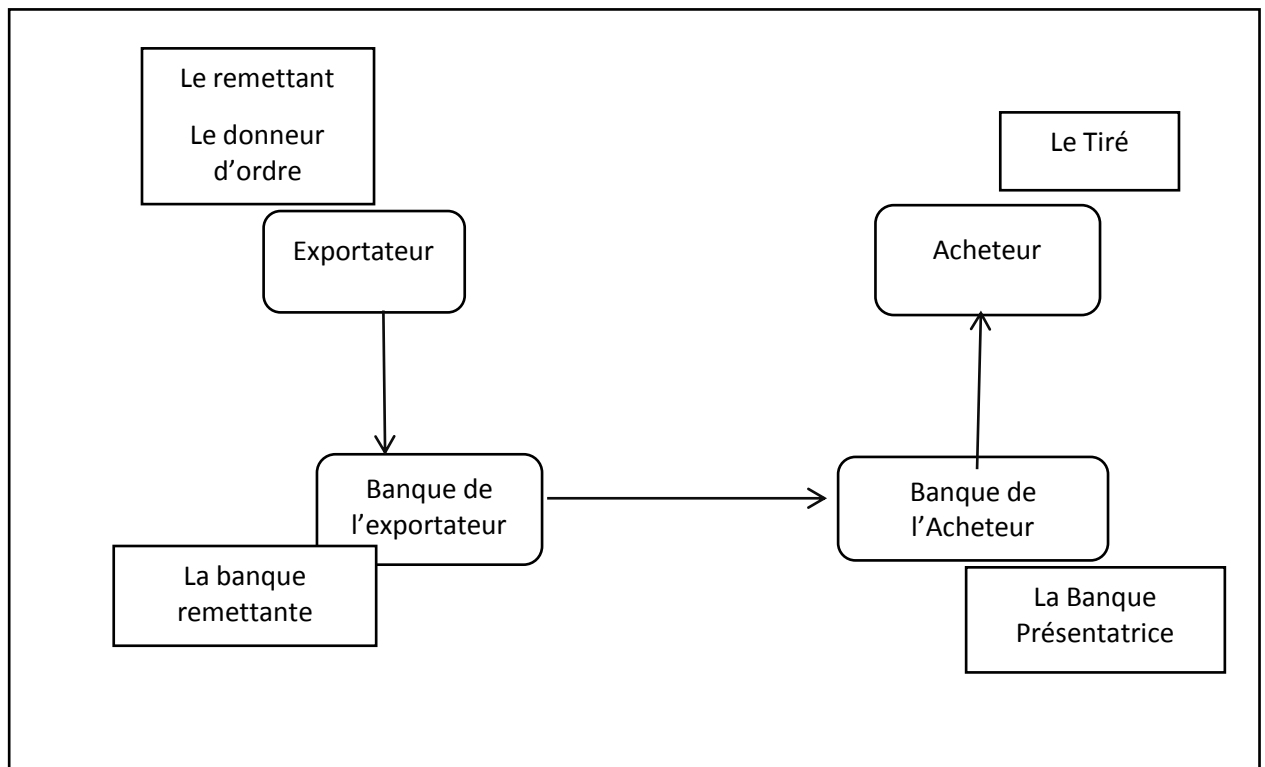
#### **- Le tiré**

C'est l'acheteur ; il paye le montant de la facture ou il signe une lettre de change. Il reçoit en échange les documents qui lui permettront de retirer les marchandises et de les dédouaner.

---

<sup>44</sup>S. HADDAD et al. (2011). *le crédit documentaire* . EURL Pages bleues Internationales.

**Figure 7 : Les Participants d'une Remise Documentaire**



**Source :** S. HADDAD et al. (2011). *Le crédit documentaire*. EURL Pages bleues Internationales

#### **2-4. Schéma de déroulement de l'encaissement documentaire**

- 1) L'exportateur expédie, comme convenu, les marchandises.

Il reçoit du transporteur un document attestant la prise en charge et l'expédition (CMR, connaissance, etc...).

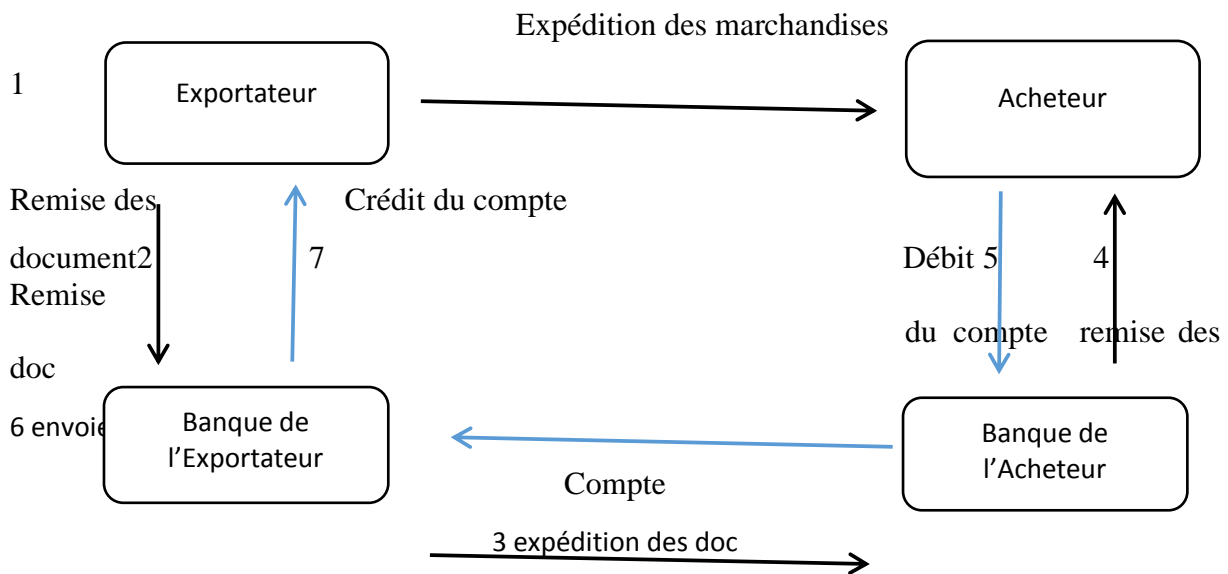
- 2) Il remet à sa banque les documents accompagnés d'une lettre d'instructions.
- 3) La banque vérifie la présence des documents mentionnés sur la lettre d'instructions.

Elle expédie les documents à sa banque correspondante dans le pays de l'acheteur (celle-ci peut être la banque de l'acheteur si elle a convenance à travailler avec elle).

- 4) La correspondante prévient l'acheteur.
- 5) Suivant la lettre d'instructions, elle demande, en échange de documents, le paiement de la facture ou l'acceptation de l'effet de commerce joint.
- 6) La banque correspondante envoie les fonds ou l'effet de commerce accepté à la banque de l'exportateur.

- 7) La banque de l'exportateur crédite le compte de son client ou lui remet l'effet de commerce accepté pour lequel, elle peut se charger de l'escompter à la demande de son client.

**Figure 8: Déroulement d'une Remise Documentaire**



**Source :** S. HADDAD et al. (2011). *Le crédit documentaire*. EURL Pages bleues Internationales

## 2-5. Les différentes formes d'encaissement documentaire

### a- Documents contre paiement

La banque (banque présentatrice) est chargée de remettre une liasse de documents contre le paiement du montant d'une facture généralement jointe.

Dès l'arrivée des documents, la banque présentatrice située dans le pays de l'importateur informe celui-ci qu'elle tient à sa disposition un certain nombre de documents. Elle invite l'importateur à payer au plus vite.

Dans la pratique, l'acheteur attend souvent l'avis d'arrivée de la marchandise signifié par le transporteur.

La qualité de tiré donne le droit à l'importateur de prendre connaissance des documents sur le lieu de présentation avant de les payer.

Par contre, sauf autorisation expresse du vendeur par le canal bancaire, il n'est pas autorisé à vérifier et contrôler la qualité des marchandises.

**b- Documents contre acceptation**

Comme dans la remise document contre paiement, il s'agit transmettre des documents par l'entremise du canal bancaire.

La banque désignée par l'exportateur, envoie l'ensemble des documents qui lui ont été remis à une banque correspondante située dans le pays de l'importateur avec instructions de ne s'en dessaisir que contre l'acceptation d'une lettre de change. La date d'échéance de la lettre de <sup>45</sup>change est fixée conformément au libellé du contrat commercial.

Cette technique est utilisée dans le cas où le paiement est différé de 30, 60, 90 jours ou plus. L'importateur entre en possession de la marchandise avant la date effective de paiement, il peut ainsi la revendre immédiatement pour se procurer des fonds nécessaires au paiement de sa dette.

Le vendeur accorde par ce biais un crédit à l'acheteur. En remettant à l'escompte l'effet de commerce en sa possession, l'exportateur pourra bénéficier d'une rentrée immédiate. En cas de non-paiement à l'échéance de la part de son client, il sera obligé de rembourser sa banque.

Il existe de ce fait une créance reconnue, signée, mais il n'est pas toujours facile de la recouvrer dans le pays de l'importateur.

Pour se couvrir, l'exportateur doit demander le cautionnement de la banque de l'importation, qui sera concrétisé par la signature de la banque sur la lettre de change « aval de la banque ».

Le risque commercial sera couvert, seul le risque politique subsistera.

Il n'est pas toujours facile pour l'importateur d'obtenir l'aval de sa banque ; un refus peut être le signal d'une faiblesse financière de l'acheteur.

**2-6. Les risques**

Lorsque, pour une quelconque raison, l'acheteur refuse d'honorer ses engagements, il est alors difficile, voire impossible pour l'exportateur, de récupérer sa marchandise. Dans certains cas le prix de son rapatriement peut s'avérer plus onéreux que son abandon sur place (appelé délaissement).

---

<sup>45</sup> S. HADDAD et al. (2011). *Le crédit documentaire*. EURL Pages bleues Internationales.

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

Pour toute expédition à un nouveau client, avant de choisir la procédure de l'encaissement documentaire, au cas où l'acheteur refuserait de prendre livraison des marchandises. Pour ce faire il faut être prudent concernant le marquage des marchandises, et penser à la polyvalence des destinations.

Si la marchandise expédiée par mer, par avion, chemin de fer, camion, poste, ou par l'entremise d'un auxiliaire de transport, est livrée directement chez le client, elle lui est remise par le transporteur, qu'il ait effectué ou non le paiement de la transaction. L'ordre d'encaissement ne représente, ni plus ni moins, qu'un droit de recouvrement de créance.

Les solutions possibles :

- a) Les documents de transport doivent être établis, avec accord préalable, de la banque présentatrice, dans le pays de l'acheteur. Dans ce cas l'importateur sera obligé de payer la banque, contre l'échange de la liasse documentaire. La banque n'assume aucune responsabilité vis-à-vis de la quantité ou de l'état des marchandises consignées à son nom.
- b) Les marchandises peuvent être tenues à la disposition de l'acheteur à destination, elles lui seront remises contre présentation d'un bon à délivrer émanant d'une banque.

L'exportateur doit le préciser clairement dans sa lettre d'instructions au transporteur.

- c) En cas de transport par route ou par mer, ou par l'entremise d'un transitaire, il est possible de prévoir que les marchandises ne soient délivrées que sur présentation du document de transport original (il est impossible de demander cette clause à une compagnie aérienne ou au chemin de fer).

L'exportateur doit demander le bon document au transitaire, ou rédiger le document de transport en conséquence.

En cas de remise des marchandises sans ce document, le transporteur sera tenu responsable.

Il peut s'écouler un certain temps avant que l'exportateur soit crédité, même si l'importateur a été débité de la valeur des marchandises.

La remise documentaire ne garantit pas le risque politique.

### **2-7. Le non-paiement**

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

En cas de non-paiement, la banque préceptrice doit adresser immédiatement un avis à la banque de l'exportateur ; cette dernière doit donner de nouvelles instructions concernant le traitement des documents.

Au cas où la banque présentatrice dans le pays d'importation ne recevrait pas d'instructions 90 jours après l'envoi de son avis de non-paiement, elle peut retourner l'ensemble des documents à la banque remettante de l'exportateur.

### **2-8. Son cadre juridique**

Le traitement des encaissements documentaires peut être régi conformément aux RUE « Règle uniforme relatives aux encaissements » de l'ICC publiées en 1996 par la chambre de commerce internationale brochure n°522, si les parties contractantes y ont une référence expresse.

Ces règles sont admises par la plupart des établissements bancaires mondiaux. Elles fixent les obligations, et les devoirs de chaque intervenant.

Dans ces dispositions générales il est précisé que l'encaissement signifie le traitement de documents par les banques selon les instructions reçues.

En aucun cas il ne s'agit, comme le titre pourrait le laisser entendre, de paiement ou d'avance de paiement de leur part.

Le mot « documents » vise :

- Des documents financiers, effet de commerce, chèques, ou autres instruments analogues utilisés pour obtenir le paiement d'une somme d'argent ;
- Des documents commerciaux, factures, documents d'expédition, documents de propriété ou d'autres documents pourvu qu'ils ne soient pas financiers.

L'expression « encaissement simple » s'entend pour un encaissement de documents financier non accompagné de documents commerciaux.

L'expression « encaissement documentaire » s'entend pour un encaissement de documents commerciaux qu'ils soient accompagnés ou non de documents financiers.

- Le donneur d'ordre ;

## Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international

---

---

- La banque remettante ;
- La banque présentatrice ;
- Le tiré.

Il est indiqué que si une banque ne peut, pour une raison quelconque, se conformer aux instructions données, elle en avisera immédiatement la partie qui a adressé l'ordre d'encaissement.

Les lignes suivantes sont consacrées à l'analyse des « Règles uniformes relatives aux encaissements » brochure de l'ICC n°522. En cas de litige pour quelque motif que ce soit seul sera pris en compte le texte original de la brochure n°522.

- Les banques doivent agir de bonne foi, et avec un soin raisonnable.
- Les banques doivent vérifier que les documents reçus paraissent correspondre à ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement et doivent aviser immédiatement en cas de document manquants.

Les banques n'assument aucune responsabilité en cas de retard ou de perte que pourrait subir dans leur transmission, tous les messages, lettres ou documents, ni quant au retard, à la mutilation ou autre erreur pouvant se produire dans la transmission de câbles, télégrammes, télex, ni quant aux erreurs de traduction ou d'interprétation de termes techniques.

- Les banques n'assument aucune responsabilité en ce qui concerne les conséquences pouvant résulter de l'interruption de leur propre activité, provoquée par des émeutes, troubles civils, insurrections, guerres et tout cas de force majeure ou toute autre cause indépendante de leur volonté, ainsi que par des grèves ou lock-out.
- Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité.
- Les documents doivent être présentés au tiré sous la forme dans laquelle ils ont été reçus.
- Dans le cas de documentation payable à vue la banque présentatrice doit effectuer la présentation au paiement sans délai.

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

- L'ordre d'encaissement doit préciser si les documents commerciaux seront remis tiré contre acceptation d'un effet ou contre paiement ; à défaut les documents seront délivrés que paiement.
- Les paiements partiels ne peuvent être acceptés que s'ils sont expressément autorisés dans l'ordre d'encaissement.
- Les montants encaissés doivent être mis sans retard à la disposition de la banque ayant expédié l'ordre d'encaissement selon les instructions.
- La banque présentatrice n'est pas responsable de l'authenticité de toute signature ni du pouvoir de tout signature d'apposer sa signature sur un billet à ordre, un reçu, ou autre instrument similaire.
- L'ordre d'encaissement doit donner des instructions précises concernant le protêt en cas de non acceptation ou de non-paiement.
- Les commissions et frais exposés par al banques, à l'occasion de toute action tendant à la protection de la marchandise, seront supportés par le donneur d'ordre.

Les banques n'ont aucune obligation de prendre les mesures quelconques concernant les marchandises.

S'il existe un contrôle des changes dans le pays, l'encaissement documentaire suivra la réglementation.

### **2-9. Le bordereau d'instructions bancaires**

Une bonne remise documentaire ne peut se faire sans avoir auparavant donné des instructions aussi complètes que possible à son banquier.

Il ne faut pas perdre de vue que remise documentaire c'est l'exportateur qui mène le jeu, par l'intermédiaire de sa banque ; celle-ci ne peut pas deviner les intentions du contrat, ou les accords commerciaux qui ont été conclus.

Dès le départ des marchandises, il faut fournir les documents à la banque en indiquant :

- Le nom du destinataire

Le tiré

- Le nom de la banque de l'acheteur

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

La banque de l'exportateur peut être en affaire avec celle-ci, et loger la remise à ses guichets, cette solution est idéale en rapidité et fiabilité.

- Le lieu de livraison des marchandises

Entrepôt transitaire-Mise à disposition de la banque présentatrice, etc.

- Les conditions de vente

Le code ISO de la devise

- La liste précise des documents doit s'effectuer

1<sup>er</sup> –contre paiement comptant

2<sup>e</sup> –contre signature d'une traite jointe

- Les modalités de paiement

Dès le départ des marchandises ou à l'arrivée de celles-ci

- Les documents sont à envoyer

Par courrier, par avion, par speed post, etc.

- Les frais d'envoi sont à la charge :

De l'exportateur/ de l'importateur

- En cas de refus de paiement :
  - Faire dresser un protêt ;
  - Le nom de la société à informer du non-paiement.
  - L'information sera transmise par télex, courrier, etc.
- En cas de paiement :
  - Demander un avis de paiement ;
  - Un avis d'acceptation de l'effet de commerce.

Les frais de la banque remettante seront à la charge :

- De l'exportateur ;

## **Chapitre 2 : Le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international**

---

---

- De l'importateur.

Les frais de la banque présentatrice seront à la charge :

- De l'exportateur ;
- L'importateur.

- En cas refus de paiement des frais de la part de l'importateur :

- Les facturer à l'exportateur ;
- Ne pas délivrer la marchandise.

- A réception des fonds :

- Les crédits sur compte en devises ;
- Effectuer le change.

Ces instructions peuvent être établies sur les documents pré-imprimés mis à disposition par la banque.

### **Conclusion**

En conclusion, nous pouvons dire que les techniques de paiement bien qu'elles soient nombreuses sont chacune adaptées à une situation expresse allant des techniques de paiement simple (ou non documentaire) qui sont pratiquées généralement par les deux parties ayant les pays frontaliers ou des échanges au sein d'une société avec sa filiale à l'étranger, car cette dernière requiert une grande confiance des deux côtés.

Après nous avons les techniques de paiements documentaires qui permettent de se protéger ; elles sont les plus souvent utilisées dans les échanges internationaux. La remise documentaire est souvent utilisée dans les échanges initiaux ou à faibles montants tandis que le crédit documentaire est le plus répandu car ayant les procédures les plus sophistiquées garantissant la satisfaction des deux intervenants.

## **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de l'AGB**

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

A l'entame de notre travail, dans les deux chapitres présentés précédemment, nous avons exposé les différents moyens et technique de paiement à l'international, leurs caractéristiques ; les avantages et risques liés à chacune d'entre elles ; leur contextes d'utilisation et comment elles peuvent concilier les différents positions (exportateur et importateur).

Dans ce dernier chapitre nous allons mettre en avant une technique de paiement qui est la plus souvent utilisée dans les échanges de marchandise à l'international, le crédit documentaire.

Pour cela nous allons exposer le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de l'AGB et en même temps montrer le rôle combien important d'une banque dans l'accomplissement de ce dernier.

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, les documents qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectuées.

Dans ce chapitre, nous allons présenter en premier lieu l'entreprise AGB, son histoire, ses actionnaires, sa vision, sa stratégie et son organigramme.

Nous allons ensuite présenter brièvement les différentes techniques de paiement à l'international et présenter l'opération d'importation par crédit documentaire.

L'objectif recherché est de mettre en évidence les différentes étapes de déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire.

#### **Section 01 : Présentation de Gulf Bank Algérie et son histoire.**

Pour mieux comprendre le déroulement du crédit documentaire, nous avons eu l'occasion d'effectuer un stage au sein de la banque AGB de Tizi-Ouzou qui avec une évolution très rapide a pu devenir une banque privée très importante en Algérie malgré des obstacles traversés.

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

Cette partie porte sur la présentation de la Gulf Bank Algérie de façon globale ; une présentation succincte de celle-ci, sa description, son historique, ainsi que ses structures centrales et son organisation générale, et pour finir ses missions et objectifs globaux.

#### **A. Fiche signalétique de la Gulf Bank Algérie**

Dénomination : Gulf Bank Algérie : AGB
Statut juridique : Entreprise privée économique / Société par actions
Capital social : 20 000 000 000 DZD (2020)
Siège social : 190 Av. Mustapha Ali Khodja, El Biar- Algérie
Président directeur général : M. SOUKARIEH RABIH
Activité : Accompagnement financier des clients (particuliers, professionnels, toutes catégories d'entreprises) dans la réussite de leurs projets au niveau international
Contacts :
Relations publiques : 3304
Site internet : <a href="https://www.agb.dz/">https://www.agb.dz/</a>
Actionnaires :
Burgan Bqnk (60 <sup>0</sup> /0 des actions d'AGB)
Tunis International Bank (30 <sup>0</sup> /0 des actions d'AGB)
Jordan Kuwait Bank (10 <sup>0</sup> /0 des actions d'AGB)
Collaborateurs : 1074
Nombre d'agences : 61 dont 3 agences de Self Banking

#### **B. Description d'AGB**

La Gulf Bank Algérie, ou AGB, est un établissement privé doté d'une personnalité civile et d'autonomie financière. Elle fut créée en mars 2004. Banque commerciale algérienne, appartenant au groupe Burgan Bank group, et membre du Moyen-Orient KIPCO « Kuwait Projects Company ». Elle a pour vocation l'accompagnement de ses clients, qu'ils soient particuliers, professionnels pour toutes opérations financières, mais aussi le financement des entreprises, au niveau national et international.

#### **C. Historique d'AGB**

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

La Gulf Bank Algérie a veillé à enrichir son panel de produits et services proposés suivant les besoins changeants de ses consommateurs, et ce, pour répondre au mieux à leurs exigences :

- De 2003 à 2004 : création de la banque et ouverture de la 1<sup>ère</sup> agence « corporate ».
- De 2007 à 2008 : L'organisation étend son réseau sur le territoire national avec 13 agences, et élargit son offre à la clientèle « retail ».
- De 2009 à 2010 : augmentation du capital social de la banque à 10 milliards de dinars, la banque détient désormais 25 agences. Proposition d'un produit Proline dédié aux professionnels.
- De 2011 à 2014 : élargissement du réseau à 48 agences et ouverture des premiers Drive Banking et Self Banking à Alger.
- De 2015 à 2016 : apport de nouveaux services tels que : le centre de relation client et le e-paiement sur carte CIB.
- En 2017 : AGB devient la 1<sup>ère</sup> banque privée à couvrir le territoire algérien avec 57 agences à travers 39 wilayas. Elle lance aussi le leasing-pro destiné aux professionnels.
- De 2018 à 2020 : ajout de nouveaux services tels que : le lancement d'une version « AGB Online » ainsi que le compte « épargne non rémunérée ».
- En 2021, AGB se voit attribuer son nouveau siège social.

D. Organisation générale d'AGB L'organisation d'AGB se décompose en :

#### **1. La direction générale**

Avec à sa tête le directeur M.xxx Son rôle est de veiller au bon fonctionnement de l'organisation, son développement, et les objectifs à atteindre sur le long terme.

#### **2. Le conseil d'administration**

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

Mr. El Kabariti Abdulkarim en est le président, le conseil détient 6 membres en plus du vice-président. Il lui incombe de surveiller la gestion ainsi que l'administration de la banque, en particulier la gestion des risques, ainsi que toutes les autres politiques internes à l'organisation.

Du conseil d'administration émanent différents comités, chacun d'entre eux dispose d'un président à sa tête et de quelques membres pour coordonner les différents départements internes de la banque.

- Le comité de gouvernance.
- Le comité de nomination et de rémunération
- Le comité d'audit
- Le comité de risque

(Voir Annexe NI0 : Organigramme General AGB 2019)

### **3. Les agences**

Au nombre de 61, les agences entretiennent des relations directes avec la clientèle, elles sont chargées de l'accroissement des ressources de la banque mais aussi de l'accompagnement des projets des clients à travers les crédits d'investissements, les placements, les opérations internationales ainsi que les différents produits et services proposés.

Les structures centrales d'AGB

Les structures centrales d'AGB sont divisées en 06 directions générales adjointes toutes présidées par le directeur général, qui sont :

- Direction de finance et comptabilité
- Direction recouvrement
- Direction du réseau
- Direction marketing, produits et vente • Directions es engagements
- Direction de l'administration générale

Toutes ces directions adjointes sont dirigées par des responsables qui veillent à l'efficiencia de chaque direction.

## **E. Les missions et objectifs d'AGB**

### **4. Les missions d'AGB**

La Gulf Bank Algérie a pour missions d'accompagner tous ses clients dans leurs opérations et projets financiers, ses ambitions sont :

- Atteindre le niveau « qualité d'excellence » pour les services qu'elle propose,
- Œuvrer dans le relationnel client pour consolider les relations avec ces derniers.
- Être pionnière de la révolution digitale en Algérie.
- Se rapprocher de sa clientèle et proposer des produits et services financiers innovants, conventionnels et conformes à la charia.

### **5. Les objectifs d'AGB**

La Gulf Bank d'Algérie s'est fixée de nombreux objectifs qu'elle veille à atteindre, ces objectifs peuvent être divisés sur deux (02) plans :

#### **a) Sur le plan commercial**

- Bâtir une relation client basée sur la confiance de ces derniers, et les accompagner dans leurs activités.
- Répondre aux attentes des consommateurs et être à leur écoute en permanence.
- S'adapter aux évolutions des marchés et des techniques bancaires.
- Accompagner les projets des clients à travers une politique bancaire claire, dans le but de protéger leurs intérêts tout en prenant des risques calculés.
- Optimiser le rapport qualité/prix ainsi que les délais.

#### **b) Sur le plan stratégique**

- Œuvrer avec ses sociétés sœurs pour gérer les risques éventuels, assumer les décisions prises, et tenir les engagements.
- Veiller à la réalisation des objectifs stratégiques de la banque en matière de gestion administrative, logistique et sécuritaire.
- Piloter et préparer les mouvements, cadres et structures du réseau commercial

## **Section 02 : Montage et réalisation d'une opération d'importation par Crédit Documentaire**

Pour illustrer bien la méthode suivie dans le cadre de la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire et pour mettre en évidence ses spécificités et caractéristiques d'exécution nous avons menés une étude empirique ou nous avons pu réunir les données nécessaires concernant une opération d'importation dont le paiement a été effectué par un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de l'AGB Agence n°16

### **1. Déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire**

Ce crédit est soumis aux règles et usances uniformes 600 révision 2007. L'engagement de la banque porte uniquement sur la conformité des documents, objet de la lettre de crédit et ne porte, en aucune manière, sur la marchandise, services ou prestations (article 5 RUU 600).

Dans notre cas, nous allons présenter le déroulement d'une opération d'importation d'animaux reproducteurs (Génisses de race laitières) par la technique du crédit documentaire en faveur de l'entreprise « SARL MS IMPORT EXPORT » réalisée au sein de l'AGB au niveau de l'agence de Tizi-Ouzou.

Avant d'analyser et étudier ce cas, nous allons présenter le contenu du contrat commercial et les parties prenantes.

#### **1.1. Identification des parties contractantes de l'opération**

##### **1.1.1. Identification de l'importateur**

L'importateur est une entreprise algérienne spécialisée dans le secteur IMP/EXP MS ayant un statut juridique SARL, le siège social est implanté à Freha dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

##### **1.1.2. Identification du fournisseur**

Le fournisseur étranger est une société Française spécialisée dans la vente des animaux reproducteurs, ZZZ.

#### **1.2. Objet du contrat**

Le contrat a pour l'objet principale de réaliser la demande de l'entreprise MS d'importer 60 animaux reproducteurs (génisses gestantes).

### **1.3. Présentation du contrat commercial**

Dans le cadre de l'expansion de son activité, une société algérienne désignée SARL MS spécialisée dans le domaine de l'IMP/EXP a conclu un contrat d'achat d'animaux reproducteur avec un fournisseur étranger implanté en France identifié au nom de ZZZ.

Le contrat commerciale a été signé entre les deux contractants le xx/xx/xxxx ce dernier contient les désignations suivantes :

-Le donneur d'ordre : SARL MS IMPORTEXPORT

- Banque domiciliaire : AGB
- Banque émettrice : /
- Le bénéficiaire : ZZZ
- Banque confirmatrice : BANQUE PALATINE

Les pays d'origine et provenance des marchandises : France

- Le prix unitaire de la marchandise : 2500 €
- La monnaie de facturation et la monnaie du paiement : EURO
- Les frais accessoires:/
- Les délais de livraison : au plus tard le 16/04/2023
- Les échéances fixées pour le paiement:/

#### **Le contrat stipule que :**

Le prix de la marchandise est fixé à un montant s'élevant à : 150000 EURO.

- Incoterms utilisés : CFR
- Lieu de destination : Port d'Oran
- Les conditions du règlement : paiement par lettre de crédit irrévocable et confirmé.

### **1.4. Les étapes d'ouverture d'un crédit documentaire**

#### **1.4.1. La domiciliation bancaire**

##### **1.4.1.1. La pré-domiciliation**

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

Les modalités pratiques de la Pré-domiciliation bancaire électronique, rendue obligatoire, depuis le 15 mars, comme préalable à tout acte définitif de domiciliation des opérations du commerce extérieur, ont été expliquées dimanche par l'Association professionnelle des Banques et établissements financiers. Le client est tenu de faire une pré-domiciliation à travers la plateforme de pré domiciliation fournis par la banque de l'intéressé.

Dans notre cas, l'importateur SARL MS IMPORT EXPORT a effectué une demande de pré domiciliation chez sa banque AGB (agence de Tizi-Ouzou) via la plateforme de pré domiciliation [www.agb.dz](http://www.agb.dz).

La plateforme contient les éléments suivants :

Nom : XXXXX

Prénom : XXXXX

Numéro d'identification fiscale : XXXXX

Numéro du registre de commerce : XXXXX

E-mail de l'entreprise : [ms27@gmail.com](mailto:ms27@gmail.com)

Pour garantie plus de sécurité et vérifier qu'il ne s'agit pas d'un spam ou programme malveillant, la plateforme fournit un « caractère spécifique » que l'utilisateur est tenu d'insérer dans une case afin de valider son inscription.

Après validation de l'inscription sur la plateforme de pré domiciliation un identifiant et mot de passe sont attribués à l'utilisateur.

L'importateur SARL MS doit alors insérer un ensemble d'éléments sur le formulaire pré- domiciliation » dont :

Le code du client : XXXXX

La raison sociale : XXXXX

Le NIF : XXXXX

La NIN : XXXXX

Le numéro du registre de commerce : XXXXX

Le numéro de la licence d'importation : XXXXX

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

La référence d'agrément d'exercice d'activité : XXXXX

Nature de la marchandise : Génisse gestante.

L'objet, le numéro, la date, le montant ainsi que les modalités de paiement de la facture. Une fois l'opération actée (demande de pré-domiciliation dûment renseignée) et validée par l'importateur, celui-ci sera notifié que sa demande est en cours de traitement.

Par la suite, le chargé de conformité au niveau de l'AGB procèdera au contrôle préalable de la pré-domiciliation bancaire pour assurer un contrôle a priori d'importation, avant de la valider ou de la rejeter. Ensuite, l'importateur SARL MS muni de la lettre de validation de sa demande de pré domiciliation imprimée préalablement, s'adresse à son agence domiciliaire (agence Tizi-Ouzou), pour poursuivre la procédure de domiciliation.

Une fois la procédure de pré domiciliation effectuée et validée sur le site web de l'AGB, le représentant légale de la SARL MS se présente au sein de l'agence AGB afin de faire une demande d'ouverture d'une domiciliation doté des documents suivant :

- L'imprimé de l'avis d'acceptation (Annexe 7)
- Une facture pro-forma PROF12023 (Annexe 4)
- Une demande de domiciliation d'une importation de marchandises. (Annexe 6)
- Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation. (Annexe n°5) (Ce document est nécessaire lorsque la marchandise importée est destinée à la revente en l'état)
- Un engagement d'importation.' (Annexe n°9)
- Une carte d'identification fiscale.
- Levée de réserve (annexe n°1)
- Une copie du registre de commerce
- **La demande de domiciliation (annexe n° 6)**

Elle doit être soigneusement remplie et signée par l'importateur SARL MS

La demande de domiciliation réaliser par SARL MS a été réalisé le 12/01/2023, Elle contient les éléments suivants :

### Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB

---

---

- Raison sociale de l'importateur : XXXX
- Fournisseur : ZZZ
- Adresse : Fontannes 42600 CHALAIN LE
- Désignation : XXXX
- Nature du produit : Génisse gestante
- Montant en devise : 150 000 €
- Tarif douanier : 0102292000
- N° de la facture pro-forma : N° 37/2023
- Mode de paiement : R06 crédit documentaire irrévocable confirmé payable à vue.
- Montant unitaire : 2500 €
- Quantité de la marchandise : 60
- Le numéro du compte débité : /
- Destination du produit : Port d'Oran
- **L'engagement de non revente en l'état** (Dans notre cas l'engagement de non revente en
- La raison sociale de l'importateur
  - Le NIF
  - Le NRC

L'état n'est pas demandé, la marchandise importée est destinée à la revente)

L'engagement de non revente en l'état contient les éléments qui suivent :

Après réception des documents, le responsable de l'opération au sein de l'agence de Tizi- Ouzou vérifie leurs conformités à l'aide d'une check liste domiciliation (voir l'annexe n...) préalablement avant leurs transferts au back office sur Alger pour la domiciliation de l'opération et l'attribution d'un numéro de domiciliation. (Il est à noter que la check liste est

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

signée et cachetée par le responsable chargé de l'opération et transférer avec les documents fournis par l'importateur).

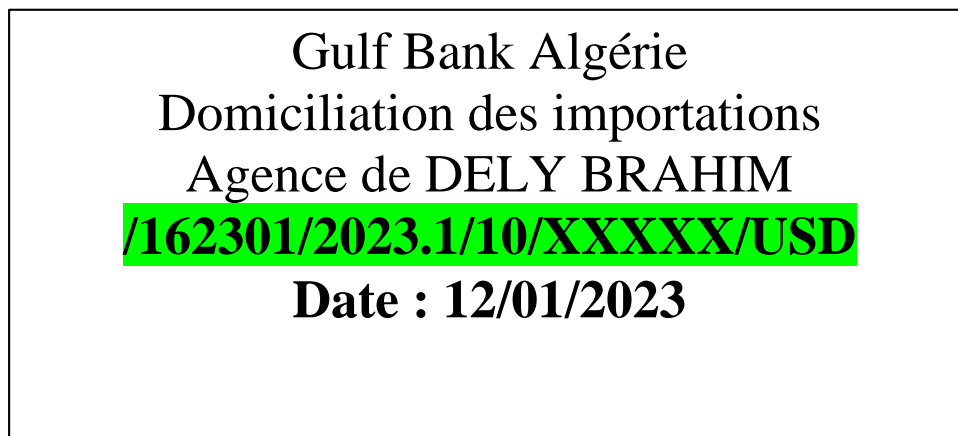
Rappelons-le qu'il s'agit d'une LC, dans ce cas, le responsable chargé de l'opération réalise une image du compte de l'importateur pour vérifier que ce dernier dispose de fonds nécessaire à la réalisation de son opération d'importation.

Pour assurer une garantie que ce dernier ne fasse aucun prélèvement bancaire qui pourrait paralyser le déroulement de l'opération et exposera ainsi la banque à un risque de paiement du montant de l'opération, le chargé de l'opération procède au blocage de la somme due en dinars (tout en notifiant le client de la procédure).

Après vérification des documents au sein de l'agence de Tizi-Ouzou ses derniers sont scannés et transférés au service des opérations internationales sur Alger.

Une fois les documents reçus au « back office » l'agent chargé de la domiciliation vérifie leur conformité selon la réglementation des changes et du commerce extérieur, par la suite il procède à l'attribution d'un numéro de domiciliation comme suit :

**Figure 9 : Modèle de domiciliation importation**



**Source :** document interne de l'AGB

**Première case :** Matricule de la wilaya de Tizi-Ouzou, code agrément banque et code agrément du guichet ;

**Deuxième case :** Année de domiciliation et l'ordre de dossier dans le trimestre ;

**Troisième case :** chiffre identifiant le type de dossier d'importation :

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

10 : simple importation de bien ;

13 : contrat d'importation à la fois de bien et service ;

20 : marché de travaux ;

30 : marché d'étude, de prestation de service ou d'assistance techniques ;

60 : marché d'architecte ;

70 : contrat de brevet ou d'exploitation de licence ;

**Quatrième case** : ordre de dossier dans le trimestre ;

**Cinquième case** : code de la monnaie.

Une fois la domiciliation enregistrée, celle-ci se matérialise par le bordereau d'ouverture de la domiciliation, le compte de l'importateur (SARL ZZZ EXPORT) sera alors débité de la commission de domiciliation et taxes relative à l'opération.

**Tableau 3: Constitution de la commissions de domiciliation**

<b>Désignation</b>	<b>Montant</b>
<b>Commission de domiciliation</b>	<b>3000,00</b>
<b>TVA (19%)</b>	<b>570,00</b>
<b>Totale de commission TTC</b>	<b>3570,00</b>

- Débit : compte client en DZD
- Crédit : compte commissions sur commerce extérieur en DA
- Crédit : TVA collectée en DA

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

Constitution de la provision bloquée

**Note (Montant de la facture en DA + Risque de change 4 %)**

- $000 \text{ EUR} * 145,22 = 21\,783\,000,00 \text{ DZ}$

$$21\,783\,000,00 * \underline{104\%} = 22\,654\,320,00 \text{ DZ}$$

#### **1.4.2. Ouverture du crédit documentaire à l'import au sein de l'AGB (Agence de Tizi-Ouzou).**

Une fois le contrat commercial conclu et la domiciliation de l'opération d'importation effectuée, l'importateur dépose une demande à sa banque pour l'ouverture d'une lettre de crédit documentaire en faveur de son fournisseur ZZZ EXPORT, accompagnée d'une facture domiciliée (il est à noter que malgré le fait que la domiciliation soit effectuée sur Alger, cette dernière portera le numéro de désignation de l'agence de Tizi-Ouzou). Pour l'ouverture de la lettre de crédit l'importateur SARL MS a présenté à sa banque les éléments suivants :

- La facture proforma n° domiciliée PROF .....(Annexe n°4)
- La demande d'ouverture du crédit documentaire (Annexe n° 8)

La demande d'ouverture du Credoc contient les informations ci-dessous :

- Le donneur d'ordre : SARL MS
- L'adresse du donneur d'ordre : Local N° 7FREHA commune Tizi-Ouzou
- Le fournisseur : ZZZ
- L'adresse du fournisseur : Fontannes 42600 CHALAIN LE
- Montant et devise (en chiffre et en lettre) : 150 000 €, cent cinquante milles euro.
- Crédit notifié par : SWIFT
- Nom de la banque confirmatrice ou notificatrice : BANQUE PALATINE
- Forme du crédit : L/C
- Date d'expiration du crédit : 07/05/2023
- Lieux d'expiration : France

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

- Mode de réalisation du crédit : à vue.
- La description des marchandises : Génisses gestantes

#### **Les documents requis par le pli cartable de bord sont les suivants**

- 04 factures commerciales originales
- 01 Certificat d'origine
- Certificat d'analyse
- 01 Certificat de conformité
- EX1 (Certificat de circulation)
- EUR1
- 01 Liste de colisage
- 02 BL original + copie conforme les documents exigés par canal bancaire:
- 01 BL original + copie conforme.
- 06 factures commerciales originales
- 01 copie de Certificat d'origine
- 01 copie Liste de colisage
- Date de présentation des documents:
- Transbordement: interdits.
- Expéditions partielles: interdits.
- Le port d'arrivé: Oran
- Achat devise: le risque de change est supporté par l'importateur.

#### **La taxe de domiciliation si la marchandise importée est destinée à être vendue en l'état contient les éléments suivants :**

- Raison sociale de l'importateur : ZZZ
- Statut juridique : SARL

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

- Capital social : 25 000 000,00
- Adresse : Freha Tizi-Ouzou
- NIS : XXX
- N° registre de commerce : XXX
- Code d'activité : XXX
- N° de la facture : Pro-forma N°37/2023 du 12/01/2023
- Banque de domiciliation : AGB
- Code de l'agence : 00001
- Fournisseur : ZZZ
- Adresse : FONTANNES 42600 CHALAIN LE COMTAL, France
- Quittance de paiement

#### **a. Procédure d'ouverture du Credoc par le banquier**

Après vérifications des clauses de la demande d'ouverture du Credoc, le banquier s'assure que tous les documents sont conformes à l'égard des règles et usances qui régissent les opérations d'importations, passant par une vérification préalable de la présence de provision nécessaire à la réalisation de l'opération, le banquier enregistre l'ouverture du crédit sur un répertoire tout en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.

Une fois la première étape terminée (l'opération d'ouverture), il établit une chemise crédit documentaire « ET 7 », sur laquelle sera rapporté les éléments essentiels du crédit documentaire en question.

La dernière étape consiste en la mise du cachet « *engagement* » à l'endos des feuilles (4) et (5) de la demande d'ouverture.

#### **1.4.2.2. La comptabilisation**

Le montant de la cargaison comme indiqué sur la demande d'ouverture s'élève à une valeur de 150 000 EURO

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

La valeur de la marchandise en Dinars Algérien avec un cours de 145,22 EUR/DZD s'élève à 22 654 320 DA.

Dans le cadre ou les commissions sont à la charge du client, la comptabilisation du crédit documentaire se réalise de la façon suivante :

#### **1.4.2.2.1. Les commissions liées à l'ouverture du crédit documentaire ANNEXE**

1. Commission d'ouverture Credoc (Fixe) : **3 000 DA**

2. Frais de SWIFT (fixe) : **2500 DA**

Commission engagement non provisionné (MT du Credoc\*2,5/ 1 000)

3. Commission engagement non provisionné :

$$-(150\ 000 * 2,5/1000) = 375 \text{ EURO}$$

$$-(22\ 218\ 660 * 2,5/1000) = 56\ 635,8 \text{ DZ}$$

**Tableau 4: Récapitulatif des commissions d'ouverture du CREDOC à l'import**

Dénomination	Montant
<b>Commission d'ouverture (fixe)</b>	<b>3000</b>
<b>Frais SWIFT (fixe)</b>	<b>2500</b>
<b>Commission d'engagement non provisionné</b>	<b>56 635,8</b>
<b>TVA sur commission (sans SWIFT)</b>	<b>10 760,8</b>
<b>Total des commissions</b>	<b>72 896,6</b>

- **Lecture comptable**

La banque a débité le compte de son client de la somme **22 654 320 DA** représentant le prix de la marchandise convertie en DZD, en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessous en valeurs de **72 896,6 DA**.

### Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB

Après sommations nous avons constitués le montant à débité du compte de la SARL MS s'élève à **22 727 216,6DA**.

- **Ecriture comptable (Compte schématique en T)**

Compte client C/22 provisionne		Compte banque C/101		Compte	
-D +C	+ C	+ D	-C	- D	
22727216.6		72896.6		22727216.6	
72896.6					

#### 1.4.2.3. Emission du crédit documentaire

annexe 7

Une fois que l'ouverture du Credoc a été validée et la provision constituée, l'agent chargé de la réalisation du CREDOC au niveau de l'AGB Tizi-Ouzou constitue un bordereau d'envoi et le transmet au Back office sur Alger.

Après la réception du bordereau d'envoi ils procèdent une dernière fois à son analyse en terme de conformité, une fois que tout a été minutieusement vérifié, les documents sont alors validés ; vient alors la transmission de la lettre de crédit par un message SWIFT MT700 (code SWIFT CCBPFRPPMAR ) à la banque correspondante en France XXX, celle-ci avise l'exportateur ZZZ de l'ouverture du crédit à son profit par le biais de sa banque .

Il est a noté que le message SWIFT transmit par l'AGB renferme toutes les réglemations et clauses du contrat conclus entre les deux contractants (à savoir l'importateur et son fournisseur étranger).

#### 1.5. La réalisation du crédit documentaire

Une fois le Swift reçu l'exportateur ZZZ est notifié de l'ouverture du CREDOC en sa faveur. Il procéda alors à l'acheminement de la marchandise Génisses Gestantes au plus tard le 16/04/2023.

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

Ce dernier rassemble les documents stipulés dans la demande d'ouverture du CREDOC exigés par son homologue et les remet à sa banque qui à son tour les transmet à la banque correspondante en France.

La banque correspondante XXX analyse la conformité des documents avec les conditions mentionnées dans le SWIFT MT700, avant leurs envoi à la banque émettrice (AGB).

A l'arrivée des marchandises à bon port, l'importateur récupère les documents reçus par canal bancaire et pli cartable et les transmet à sa banque, une fois que la conformité des documents a été validée par l'agent chargé de l'opération, il domicile la facture commerciale et endosse le connaissement maritime reçu par son client pour qu'il puisse dédouaner sa marchandise. (Comme nous l'avons cité ci-dessus le connaissement maritime est un document de transport contenu dans le pli cartable qui est remis à l'importateur par le capitaine de board du navire transportant la marchandise.)

Après endossement des documents contenu dans le pli cartable délivrés par le client à sa banque, il se dirige vers la douane pour ainsi dédouaner sa marchandise ; les services douaniers quant à eux délivrent un exemplaire le « D10 déclarant » au client lors de la prise en possession de sa marchandise (D10 banque).

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

L'apurement est une étape obligatoire pour toute opération de domiciliation, quant à la valeur monétaire des marchandises importées, elle doit impérativement correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques).

Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier vérifie les documents suivants :

\*les documents parvenus du fournisseur, c'est-à-dire :

-Une facture définitive portant le cachet de la banque domiciliataire : (Annexe)

-Un document de transport de la marchandise : (annexe)

-Un certificat d'origine : (annexe)

-Le D10 : document douanier qui atteste que la marchandise est expédiée : (annexe)

- « *Formule 4* » qui confirme que le transfert est effectué : (annexe)

- Le SWIFT de paiement (MT 202)

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

Si l'opération est accomplie comme convenu, que ces documents sont reflétant des montants indiqués (c'est-à-dire le montant figurant sur la formule de règlement F4 est le même que celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale ainsi que du SWIFT de règlement), le banquier classera le dossier comme apuré et le déclarant ainsi à la banque d'Algérie. Dans le cas où le D10 manque le dossier ne peut être apuré mais il sera déclaré comme excédent de règlement, c'est-à-dire le transfert de fond s'est effectué son dédouanement de marchandise, qui constitue un risque de fraude et de transfert illicite d'argent.

Conformément à l'article 39 du règlement de la Banque d'Algérie n°07-01 du 3 février 2007 : l'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur.

La complexité procédurale d'une telle opération rend nécessaire un système d'information (réseau de direction douanière et agence bancaire) intégrant une base de donnée afin d'obtenir les informations utiles et pertinents au contrôle des dossiers de domiciliation.

Après apurement, le responsable de l'opération rassemble les originaux des documents qui sont regroupés dans une fiche de contrôle destinée au service apurement, celle-ci est conservée dans les archives de la banque et utilisée en cas de contrôle nécessaire.

Après la réalisation de la transaction, et l'apurement du dossier, 3 cas peuvent se présenter :

- Dossier apuré : lorsque la transaction est effectuée selon les montants prévus, et qu'il y'a concordance entre les valeurs de la formule de règlement F4 et le document douanier D10 ;
- Dossier en insuffisance de règlement : La valeur nette à transférer n'est pas payée, et elle se manifeste par l'absence de la formule F4 attestant l'achat de devises auprès de la banque d'Algérie. Le banquier doit constater cette situation ;
- Dossier en excédent de règlement : Dans le cas où le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier, il peut toutefois y être égal, Un dossier est dit en excédent lorsqu'il y'a absence du document douanier ;

### **Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de la Gulf Banque Algérie AGB**

---

---

- Dossier non utilisé ou annulé : Ce sont des dossiers ne comportant pas ni de la formule de règlement, ni le document douanier. Dans la plupart du temps, on y trouve une demande d'annulation du client.

#### **Conclusion**

En Conclusion, nous pouvons dire que le recours aux techniques de paiements dépend généralement de la relation qu'entretiennent les deux acteurs (contractants). Les opérations courantes se passant entre un client et son fournisseur (importateur, exportateur) qui sont habitués à passer ce genre opérations peuvent recourir à des paiements par transfert libre ou remise documents qui ne requiert pas tant de sécurité et sont simple à exécuté. Le crédit documentaire est le plus répandu et le plus sécurisé quand il s'agit d'une nouvelle opération qui se passent entre le client et son nouveau fournisseur ayant tous deux besoin de se mettre à l'abri en cas de défaillance. Le crédit documentaire est la technique de paiement la plus complexe mais elle celle qui apporte le plus de sécurité dans l'acheminement des marchandises et le paiement des fonds ; il est divisé en plusieurs étapes, la domiciliation bancaire préalable qui est une procédure spécifique à l'Algérie apporte encore la garantie d'aller jusqu'au bout de l'opération, la fiabilité afin d'éviter toute corruption ou blanchiment pendant l'opération d'importation ou d'exportation ; l'établissement du contrat ; l'expédition des marchandises et le paiement sur présentation des documents requiers. De la pré-domiciliation à l'apurement du dossier de domiciliation, la banque est omniprésente à toute les étapes. Cela dénote le rôle combien important de la banque dans le déroulement d'une transaction internationale

# Conclusion générale

## **Conclusion générale**

Pour pouvoir mieux répondre à la problématique principale posée, nous avons divisé notre travail en 3 chapitres.

Le premier chapitre, les instruments de règlement des transactions internationales.

Dans ce chapitre, nous avons exposé les différents instruments de paiement qui vont de chèques ; les virements interbancaires, au carte bancaire internationale. Chacun de ces instruments ont ces caractéristiques ; la sécurité et les garanties propres à lui. Les acteurs intervenants (importateur ; exportateur) dans les échanges internationaux possèdent un nombre considérable d'option pour régler leurs factures, le choix des instruments de paiement dépend de plusieurs paramètres qui sont entre autres la relation de confiance entre les deux parties, le degré de sécurité de garantie qu'il procure, à ce niveau les banques interviennent pour guider le choix de leurs clients et servir d'intermédiaire dans les transactions entre les importateurs et exportateurs et développent des mécanismes de couverture de risque.

Les acteurs du commerce international sont exposés à des risques liés à ce dernier, chacun d'entre eux cherche à se prémunir contre ces risques, donc font recours à la banque qui les conseillent les instruments de paiement adéquat à leur situation.

Le second chapitre, le rôle de la banque dans les différentes techniques de financement et de paiement à l'international.

La globalisation financière intervenue à la fin de la seconde guerre mondiale a favorisé l'expansion du commerce international, mais ce dernier est arrivé avec son lot de déficit à savoir la sécurisation des canaux de communication interbancaire à l'échelle internationale ; l'asymétrie d'information sur les acteurs intervenants qui sont les plus souvent étrangers les uns aux autres (d'un continent à un autres) ; la diversité de l'environnement politique, économique, financière etc. des pays. D'où l'intervention des établissements financiers et les banques dans le processus de déroulement de transaction mais aussi de financement des échanges à l'international, pour apporter leurs expertises et savoir-faire, ainsi que leurs appuis financiers. Ils proposent plusieurs techniques, qui vont des techniques de paiements simple, aux documentaires.

Les exportateurs et les importateurs ont en général des attentes contradictoires, le premier voudrait être payé le plus rapidement possible et avoir la garantie de recevoir la totalité de la somme qui lui est dûe, tandis que l'importateur souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix, dans le plus bref délai et payer le plus tard possible, pour rapprocher les deux parties les

banques interviennent en conseillant leurs clients sur les techniques adapter à leur situation. Le choix de ces techniques de paiement dépend de plusieurs paramètres, la nature du produit et d'échange, la confiance réciproque entre les acteurs intervenants, les risques liés à l'échanges et aux payes des acteurs intervenants.

Le troisième chapitre, qui porte sur le déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de l'AGB met en évidence le rôle combien important de la banque.

Notre passage au sein de l'AGB nous a fait constater que la banque se limite pas seulement aux activités traditionnelles qui sont les prestations et l'octroi de crédits à la clientèle mais vont plus loin pour financer, conseiller, aussi effectuer le paiement des opérations import-export à la demande de ses clients.

Le secours aux techniques documentaires s'avère complexe et couteux pour les deux acteurs mais permet d'une part pour le fournisseur de sécuriser le paiements et d'autre part pour le client de garantir l'acheminement à temps de la marchandise. Les banques servent aussi de garantie pour leurs clients, les deux acteurs intervenants dans l'opération n'ayant toute les informations requises sur son partenaire encourent des risques, à savoir l'insolvabilité, la qualité de la marchandise, etc. A ce niveau, à travers les techniques documentaires les banques se portent garant du paiement de la transaction. Au sein de l'AGB nous avons constaté sans ambages que la banque est le maillon le plus important dans le déroulement d'une opération d'importation à l'international.

## Résumé

Le recours aux techniques documentaires dépend de la relation entre l'importateur et exportateur. Le crédit documentaire est la technique de paiement la plus complexe mais elle celle qui apporte le plus de sécurité dans l'acheminement des marchandises et le paiement des fonds. Notre travail est axé sur trois principaux objectifs, à savoir :

En premier lieux, notre objectif consiste à bien maîtriser les différents modes de paiement à l'international en essayant trouver les différentes définitions relatives aux instruments de paiements et leurs classifications en fonction de leur utilités et sécurité qu'elles procurent, selon le choix et appréciation des différents acteurs.

En second lieux, notre objectif est orienté vers les différentes techniques de paiements à l'international en général. Nous abordons à cette occasion les différentes techniques de paiements qui existe de nos jours tout en s'intéressant aux spécificités de chacune d'elle.

Notre troisième objectif porte sur le cas pratique, qui nous éclaire davantage sur la mise en pratique d'une opération d'importation au sein de l'AGB. En clair, nous essayons de comprendre les étapes de déroulement d'un crédit documentaire et le rôle de la banque dans ce genre d'opération.

La méthodologie de notre travail porte sur les modes de paiement et le rôle des banques dans le déroulement du processus de transaction à l'international.

Premièrement notre curiosité va être orientée sur un cadre théorique ; les modes de paiement à international ainsi que les risques liés à ces dernier et leur gestion par les banques. Ensuite les techniques de paiement simples et documentaires qui apportent des solutions diverses et adapter aux situations et contextes de transaction internationale.

Deuxièmement, nous abordons la partie pratique qui portera sur le crédit documentaire au sein de l'AGB à travers ça nous démontrerons le rôle combien important de la banque dans le processus de déroulement de la transaction à l'international.

Notre passage au sein de l'AGB nous a fait constater que la banque se limite pas seulement aux activités traditionnelles qui sont les prestations et l'octroi de crédits à la clientèle mais vont plus loin pour financer, conseiller, aussi effectuer le paiement des opérations import-export à la demande de ses clients.

Le recours aux techniques documentaires s'avère complexe et couteux pour les deux acteurs mais permet d'une part pour le fournisseur de sécuriser le paiements et d'autre part pour le client de garantir l'acheminement à temps de la marchandise. Les banques servent aussi de

garantie pour leurs clients, les deux acteurs intervenants dans l'opération n'ayant toute les informations requises sur son partenaire encourent des risques, à savoir l'insolvabilité, la qualité de la marchandise, etc. A ce niveau, à travers les techniques documentaires les

banques se portent garant du paiement de la transaction. Au sein de l'AGB nous avons constaté sans ambages que la banque est le maillon le plus important dans le déroulement d'une opération d'importation à l'international.

**Mots clés** : Crédit documentaire, technique de paiement, modes de paiement, risques et garanties, AGB .

# Bibliographie

## **1. Les ouvrages**

- **BEGUIN. J**, « L'essentiel des techniques bancaires », Edition Eyrolle, **2008**.
- **CHARLES.M**, « Le régime juridique et les clauses essentielles du contrat de garantie bancaire », Edition Thémis, Montréal, Québec, **1997**.
- **DOUKH. A**, « Le rôle des banques dans le financement des contrats internationaux », Edition CIEFAC, France,**2005**.
- **DUBOIN Jaques et DUPHIL François**, « Exporter pratique du commerce international », 16ème édition, Edition Foucher, Paris, **2000**.
- **GHISLAINE. L et Hubert.M**, « Management des opérations de commerce international », Dunod, 4ème édition, Paris,**1999**.
- **HADDAD. S et Al**, « *le crédit documentaire* », **2011**, EURL Pages bleues Internationales
- **LASARY**, « Le commerce international », Edition Dunod, **2005**.
- **LAZARY**, « Les memos ; crédit documentaire », **2007**.
- **LEGRAND.G et HUBERT.M**, « Management du commerce international », Edition, **Aubin, 1993**.
- **LEVY-LANG**, « L'argent, la finance et le risque », Odile jacor, Paris,**2006**.
- **Maura Costa**, « *Le crédit documentaire étude comparative* », **2011**, LGDJ
- **MICHEL. V**, « Les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international,**1994**.
- **MONOD. D**, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Edition ESKA. 2007.

## **2. Les texte réglementaires**

- Article 5RUU 600
- Article 664 du code civil Algérien, 2007
- Document interne de la banque d'Algérie relatif au commerce extérieure
- L'article 29 du règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux applicable aux transactions courantes avec l'étranger et compte devises.

- Note n° 17 / 2016 Direction Général des changes du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaires agrjfvjées

### 3. Les mémoires

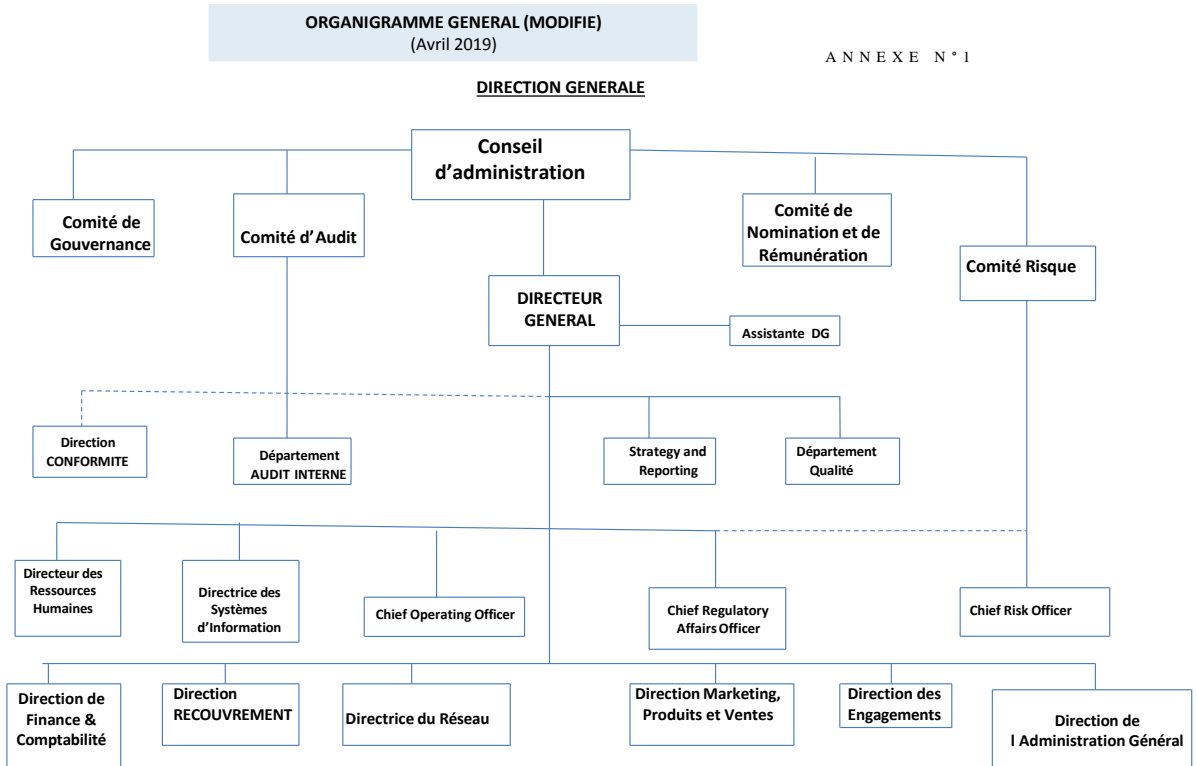
- **ALIOUL.B**, « financement, risques et garantie liés au commerce extérieur », Université Abderrahmane mira, Bejaia, promotion **2015**.
- **AMLOUKKAS.A et GUEDDOUDJIL.F et ZELOUCHE.K**, « Credoc comme seule instrument de paiement », HEC, Alger,**2011**.
- **BELKHIRIMOHAND.M**, « Le SWIFT dans le commerce extérieur »,**2004**.
- **BLKHEIRE.S**, « Les différentes modes de paiement », Licence en FCI, Université Mostaganem, promotion **2009**
- **HAMROUN.K**, « Réalisation du crédit documentaire au niveau de la BADR DBK.
- **KACED.M**, « Procédure d'importation par crédit documentaire », INSIM, Tizi-Ouzou.
- **Lydia, B. s.**, « *financement du commerce extérieur ; étude comparative entre crédit documentaire et remise documentaire* », Tizi-Ouzou, **2020**
- **MASSIMO.K**, « Le crédit documentaire », Université de Tizi-Ouzou, Promotion **2009**.

### 4. Les Webographies

- <http://www.comprendrelespaiements.com>
- <http://www.comprendrelespaiements.com>
- <https://www.allianz-trade.fr>
- [www.lafinancepourtous.com](http://www.lafinancepourtous.com)
- [www.procomptable.com](http://www.procomptable.com)

# Annexes

Annexe 10





بنك الخليج الجزائر  
Gulf Bank Algérie



ANNEXE I

Instruction N°06-2021 du 29 Juin 2021

**DECLARATION**

Je soussigné

Raison sociale

RIB :

Déclare ne pas disposer d'avoirs suffisants dans le(s) compte(s) devise(s) commerçant ouvert(s) auprès d'autres banques, permettant l'exécution de la présente opération.

Date et signature

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTRE DE L'AGRICULTURE, DU DEVELOPPEMENT RURAL  
DIRECTION DES SERVICES VETERINAIRES

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة الفلاحة و التنمية الريفية  
مديرية المصالح البيطرية  
المرجع: /... م م ب/ 2023

الجزائر: .....  
09 FEV 2023

ترخيص صحي لإستيراد الحيوانات المعدة للتنازل  
صالحة لإستيراد واحد  
DEROGATION SANITAIRE D'IMPORTATION D'ANIMAUX REPRODUCTEURS  
Valable pour une seule importation

قانون رقم 88-08 بتاريخ 26 جانفي 1988 المرسوم التنفيذي رقم 91-452 بتاريخ 16 نوفمبر 1991

المرجع: ..... طلبكم المسجل في 2023/01/28 تحت رقم 230128205528  
المستورد: ..... SARL  
العنوان: .....  
مكان الحجر الصحي: .....  
تحت رقابة الطبيب: .....  
الفصيلة: .....  
السلالة: .....  
العدد: .....  
العمر: .....  
الجنس: .....  
البلد الاصيلي: .....  
البلد المنشأ: .....  
الشروط الخاصة: .. La race abondance n'est pas autorisée à l'importation.  
Les Bovins transportés sur le même bateau doivent avoir le même statut sanitaire.  
Fournisseur : DELTAGRO EXPORT.  
مدة سريان المفعول: .....

يسمح هذا الترخيص مع تحفظ بتطبيق الشروط الصحية و تعديلات تربيته الحيوانية المطلوبة وفقا للقوانين السارية المعمول  
هو شخصي يجب أن لا يتنازل عنه و لا يعفى عن الإجراءات الإدارية و المالية الأخرى.  
- بإمكان السلطة البيطرية الوطنية إلغاء هذا الترخيص وفقا للتطورات الصحية.  
- يجب تقديم النسخة الأصلية لهذا الترخيص و الشهادة الصحية البيطرية الى المتقنية البيطرية للمركز

النسخة: .....  
المدير الفرعي للجمارك.  
مدير المصالح البيطرية (المفتش البيطري للولاية)  
مدير المصالح البيطرية (المفتش البيطري للمركز الحدودي): ..

مديرة المصالح البيطرية

فيروز بن ديمان

CNUF	CIF	RI

FACTURE PROFORMA N° 37/2023

Date: 12/01/2023

R.C.S. Roanne 442 807 103 - CODE NAF 4623 Z  
 SIRET 442 807 103 00019 - TVA FR 164 428 07 103  
 Domiciliation bancaire : C.R.C.A. St Etienne  
 IBAN FR76 1450 6054 2063 2029 5606 042 BIC AGRIFRPP845

FACTURE A :

TIZI OUZOU  
 ALGERIE  
 NIF:

DATE INTR.	N° DE CUEN	DATE DEPART.

DESIGNATION ARTICLE	NOMBRE	N°ANI, N°LOT EMBAL	CODE PRODUIT EAN	QUANTITE EN UC OU KG	PRIX UNIT H.T.	Code TVA	Montant H.T.
GENISSES DE RACE LAITIÈRES DONT FRET 6 000 € ORIGINE France MONTANT CFR PORT D'ORAN ALGERIE	60				2 500 €/tête		150 000,00 €
REGLEMENT PAR LETTRE DE CREDIT, IRREVOCABLE ET CONFIRMEE, OUVERTE UNIQUEMENT SUR BANQUE PALATINE Coordonnées Bancaires : IBAN : FR76 4097 8000 8313 8406 6900 190 BIC : BSPFFRPPXXX BANQUE PALATINE - SAINT ETIENNE ARTICLE 118 DE LA LOI DE FINANCE 2021							

**DELTA GRO EXPORT**  
 Bureaux : Fontenay  
 42600 CHARLIEU / AL  
 Tel +33 4 77 97 71 49  
 Fax +33 4 77 97 71 41  
 Mail : Infos@deltagro.com

BASE	ESCOMPTE

TVA / COD	TOTAL H.T.	TOTAL TAXES

CONDITIONS DE REGLEMENT

ANCE / MODE / TYPE DE DATE / DATE DE

TOTAL H.T. TOTAL TAXES

VOIR AU VERSO NOS CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Siège social : 197, route de Charlieu - 42 335 ROANNE Cedex

NET A PAYER	TOTAL TTC
	150 000,00 €

## REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DES FINANCES  
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS  
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA  
DE TIZILOUZOU  
RECETTE DES IMPOTS DE

Code de la recette :

**ATTESTATION DE LA TAXE DE  
DOMICILIATION BANCAIRE SUR  
UNE OPERATION D'IMPORTATION**

(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005)  
J. O. N° 52 du 26/07/2005

DGI / Imprimerie Officielle Alger (2014)

Nom et prénom ou raison sociale : SARL

Statut juridique : SARL

Capital social : ..

Adresse : ..

Numéro d'Identification Fiscale :

Numéro d'immatriculation au registre de Commerce :

Code d'activité :

Numéro du compte bancaire de l'importateur :

Nom, prénom et adresse du gérant : ..

Numéro d'Identification Fiscale du gérant :

Indication(s) et position(s) tarifaire(s) des produits importés :

D'engrèvement Tarifs Douaniers 0102 29 20 00

Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif :

euro :

Numéro de la facture ou autre document commercial : ..

Banque de domiciliation :

Désignation de l'agence :

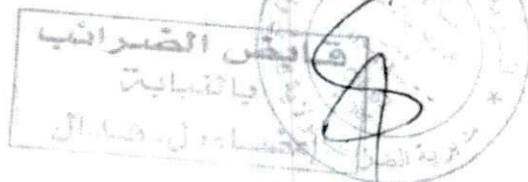
Code de l'agence :

Bénéficiaire étranger :

Adresse du bénéficiaire étranger :

Visa du Receveur des Impôts

Visa de la Banque



## Quittance de paiement :

Numéro : 309 387

Date : 16 MARS 2012

Mode de paiement : C.B.

Date et numéro de  
domiciliation

## Exemplaire n° 2 :

Déposé par l'importateur et  
conservé par la Banque



00068009

بنك الخليج الجزائر  
Gulf Bank Algérie



### DEMANDE DOMICILIATION

NOM OU RAISON SOCIALE : SARL	IMPORT EXPORT
ADRESSE COMPLETE : LOCAL	TIZI OUZOU
ACTIVITÉ : COMMERCE RÉPARATION AUTOMOBILES ET ARTICLES DOMESTIQUES	

NUMERO COMPTE:
N° IDENTIFICATION FISCALE
N° DE REGISTRE DE COMMERCE :
N° IDENTIFICATION STATISTIQUE NIS:
SECTEUR: PME/PMI

Dans le cadre de notre activité et dans le respect de la réglementation des changes en vigueur, notamment le règlement de la Banque d'Algérie no 07-01, modifié et complété, nous vous demandons de nous domicilier l'opération référencée ci-après :

FACTURE: <input checked="" type="checkbox"/> PROFORMA <input type="checkbox"/> DEFINITIVE <input type="checkbox"/> CONTRAT	N° _____ DU: _____
NOM DU FOURNISSEUR ET ADRESSE COMPLETE :	PAYS D'ORIGINE DU PRODUIT :
NATURE DU PRODUIT :	PRODUIT DESTINE A : La Revente En L'état
MONTANT EN DEVICES : _____ EUR	<input checked="" type="checkbox"/> MAXIMUM <input type="checkbox"/> ENVIRON
Quantité : _____	Unité : Tetes
	Prix unitaire : _____
MODE DE RÉGLEMENT : R06 Crédit documentaire irrévocable confirmé payable à vue	
N° TARIF (S) DOUANIER (S) : 0102292000- - - Génisses pleines et vèles	
INCOTERMS :	<input checked="" type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CPT <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> DAP <input type="checkbox"/> EXW <input type="checkbox"/> FAS <input type="checkbox"/> DDP <input type="checkbox"/> DPU
DATE D'EXPEDITION :	



00068009

بنك الخليج الجزائر  
Gulf Bank Algérie



Nous déclarons Sur l'honneur que l'importation des marchandises objet de la présente demande est effectuée dans le strict respect de la législation et de la réglementation en vigueur, notamment celles relatives à la protection de la propriété industrielle et commerciale, et que ces marchandises ne sont frappées d'aucune interdiction ou suspension à l'importation

Nous nous engageons à accomplir toutes les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation et la législation du commerce extérieur et des changes en vigueur.

Et aussi, qu'en application des sanctions économiques et financières en vigueur ainsi que des exigences réglementaires en vigueur de Gulf Bank Algérie à l'effet de respecter toutes les mesures y relatives et nous nous déclarons conscient que le non-respect strict, engagerait notre propre responsabilité. Par conséquent, nous certifions :

A désengager la banque qui s'interdit d'être associée à une quelconque violation des sanctions internationales et des dispositions réglementaires en vigueur ;

A n'ordonner aucune opération impliquant directement ou indirectement tout pays, personne, entité, marchandise ou technologie objet de sanctions internationales ;

D'informer sans délai Gulf Bank Algérie de tout changement dans les conditions initiales de nos opérations de commerce extérieur et de tout autre élément qui peut ou pourrait avoir des répercussions en matière de sanctions internationales ;

A autoriser les services de Gulf Bank Algérie de surseoir, bloquer ou de rejeter toute opération en cours et future qui pourraient avoir un lien direct ou indirect avec des sanctions internationales ;

De supporter tous les frais et dommages de tout type qui pourraient résulter d'un éventuel blocage, rejet voire d'une décision de gel par les organismes internationaux tel que l'Organisation des Nations Unies ;

A collaborer en toute transparence pour permettre à Gulf Bank Algérie d'avoir tout élément pouvant conduire à anticiper et évaluer précisément les risques sous-jacents et éviter tout préjudice réel ou potentiel à la banque.

Les renseignements fournis, en relation avec la présente opération, sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous dégageons Gulf Bank Algérie de la responsabilité de toutes les conséquences pouvant en découler.

Nous autorisons Gulf Bank Algérie à débiter notre compte courant ouvert sur ses livres du montant de toutes les commissions, taxes et autres frais, dus au titre de cette opération.

Nous désengageons enfin la responsabilité de Gulf Bank Algérie, sa société mère, ses dirigeants et ses actionnaires en cas de blocage, rejet ou gel des avoirs qui peuvent résulter d'un non-respect des exigences internationales en matière de sanctions financières.

LU ET APPROUVE

Date:

CACHET SIGNATURE DE L'IMPORTATEUR.

dz



**DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE**

Ce crédit est soumis aux Règles et Usances Uniformes (RUU) 600 révision 2007

L'engagement de la banque porte uniquement sur la conformité des documents objet de la lettre de crédit et ne porte, en aucune manière, sur la marchandise, services ou prestations (article 5 RUU600)

Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire **Irrévocable et confirmé** (payable à vue) en faveur de \_\_\_\_\_, selon nos instructions ci-après :

Donneur d'ordre : SARL BOVIDES ELEVAGES IMPORT EXPORT Adresse : Local N°07 FREHA Centre Cne de FREHA Tizi ousou  
Phone. Tél : \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_@gmail.com

Bénéficiaire : \_\_\_\_\_ Adresse : \_\_\_\_\_  
Tel \_\_\_\_\_ / FAX \_\_\_\_\_ Email : \_\_\_\_\_

Banque confirmatrice : BANQUE \_\_\_\_\_

Pour l'importation de :

Montant : En lettres : \_\_\_\_\_  
En chiffres : \_\_\_\_\_ Maximum / Environ<sup>\*\*\*</sup> \_\_\_\_\_

Crédit<sup>(2)</sup>  Transférable  non transférable

Crédit à faire notifier par : Swift /TELEX \_\_\_\_\_

Date d'expiration du crédit \_\_\_\_\_ Lieu d'expiration \_\_\_\_\_

Crédit utilisable aux caisses de : votre correspondant / Autre<sup>\*\*\*</sup> .....

Par<sup>(2)</sup>  Paiement à vue  Paiement différé au : .....  Acceptation de traites au ...  Négociation  autre : ...

Contre remise des documents suivants:<sup>(2)</sup>

- ✓ **Facture commerciale** en 08 Exemplaie, signée, indiquant la nature des marchandises et portant la mention « Marchandises conformes à la facture proforma/au contrat<sup>(1)</sup> n° \_\_\_\_\_
- ✓ **01 copie Certificat d'origine** dûment signé, visé par la chambre de commerce .....
- ✓ **2/3 connaissance maritime** « clean on board » établi à l'ordre de Algérie gulf Bank, et portant la mention Fret payé
- ✓ **Attestation du bénéficiaire** certifiant avoir envoyé par pli cartable de bord à l'ordonnateur les originaux des documents suivants : 1/3 connaissance maritime + facture commerciale +certificat d'origine + EUR1 + liste de colisage et certificat sanitaire.

Assurance couverte par : Nous-même / Le bénéficiaire<sup>(1)</sup>

Terme de vente<sup>(2)</sup>  CFR  FOB  FCA  Autres : .....

Embarquement / Expédition (1) de \_\_\_\_\_ destination \_\_\_\_\_

Expéditions partielles<sup>(2)</sup>  Autorisées  Interdites

Transbordements<sup>(2)</sup>  Autorisés  Interdits

Frais et commissions<sup>(2)</sup> : Vos frais et commissions sont à  notre charge  la charge du bénéficiaire  
Ceux de votre ou vos correspondants sont à  notre charge  la charge du bénéficiaire

Importation domiciliée sous le numéro : **FACTURE REFERENCI** \_\_\_\_\_ En votre agence \_\_\_\_\_

(1) Rayer la mention inutile (2) Mettre une croix dans la case appropriée

Autres instructions : le NIF (numéro d'identification fiscal) doit être mentionné sur les connaissements maritimes originaux et les factures commerciales originales.

**De convention expresse** : Ce crédit est régi par les règles et usances uniformes RUU 600 de la Chambre de commerce internationale relative aux crédits documentaires, dernière révision 2007. Les documents de ce crédit sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement pour garantir la bonne fin de tout paiement et/ou acceptation régulièrement fait(s) par vous ou toute autre banque intervenante ainsi que le paiement de toute somme dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque raison que ce soit.

Nous notons bien que le risque de change est à notre charge, de même que nous assumerons tous frais et/ou commissions que le bénéficiaire refuserait de payer à vous ou à toute autre banque intervenante au titre du présent crédit et ce même si les dits frais et/ou commissions sont mis à la charge dudit bénéficiaire selon nos instructions ci-dessus.

Vous débiterez notre compte n° **2216141208 02** tenu en son agence **DELLY BRAHIM**

(Date, cachet et signature habilitée)

**ATTESTATION**

Je soussigné MR \_\_\_\_\_ gérant de la Société *SARL*

*IMPORT EXPORT*

Sise au Local N°07

Tizi ouzou

N.I.F

RC N:15/00-

(Indiquer l'adresse citée sur le registre de Commerce) atteste par la présente que la desserte maritime du port de \_\_\_\_\_ vers le port de déchargement de \_\_\_\_\_ (Citer le port de déchargement) liée à mon opération d'importation objet de la facture N° \_\_\_\_\_ d'un montant de \_\_\_\_\_ . N'est pas disponible à la date du \_\_\_\_\_ (Indiquer la date de livraison).

La Société *SARL* \_\_\_\_\_ *IMPORT EXPORT*. Dégage entièrement la responsabilité de la Banque sur la sincérité des informations ci-avant communiquées par mes soins dans la présente déclaration.

Fait à \_\_\_\_\_

Signature du Gérant et cachet humide