

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

*Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en Banque et Marchés
Financiers*

THEME :

**Le crédit documentaire comme
instrument de paiement et de garantie
dans le cadre d'une opération
d'importation**

Présenté par :

Mlle. AKNOUCHE Celia

Mr. BAAZIZI Mohamed Hichem

Devant le jury composé de :

Président : Mr. ABIDI Mohamed, UMMTO

Rapporteur : Mr. SAM Hocine, UMMTO

Examineur : Mr. KHOUDJA, UMMTO

Date de soutenance 20/10/2012

Promotion : 2014-2015

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

*Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du
Diplôme de Master en Banque et Marchés
Financiers*

THEME :

**Le crédit documentaire comme
instrument de paiement et de garantie
dans le cadre d'une opération
d'importation**

Présenté par :

Mlle. AKNOUCHE Celia

Mr. BAAZIZI Mohamed Hichem

Devant le jury composé de :

Président : Mr. ABIDI Mohamed, UMMTO

Rapporteur : Mr. SAM Hocine, UMMTO

Examineur : Mr. KHOUDJA, UMMTO

Date de soutenance 20/10/2012

Promotion : 2014-2015

Remerciements

Avant tout, nous remercions le bon Dieu tout puissant de nous avoir donné la santé, la force et la patience pour mener à terme ce modeste travail.

*Nous exprimons notre plus vive gratitude à l'égard de Monsieur **SAM Hocine** pour nous avoir encadré durant cette année, ses conseils, son aide et sa confiance en nous, nous a permis de progresser dans notre travail. La disponibilité qu'il a manifesté à notre égard nous a permis de travailler de façon efficace.*

*Un grand merci aussi à Madame **MADENE Radia Lydia** la promotrice du lieu de stage et aussi au personnel de la **Société Générale Tizi-Ouzou** pour leur accueil chaleureux et sympathique.*

Dédicace

Je tiens à dédier ce travail en premier lieu à toute ma famille qui a été constamment présente et à l'écoute au cours de ces années d'études. J'exprime ma gratitude à mes parents, toujours attentionnés tout au long de cette aventure qui est aussi la leur, et à mes frangines, abderhmanne et mon neveu YASSOU et RAFIKOU et ma binome

Et à tous mes amis

Mohamed Hichem

Dédicace

Je tiens à dédier ce travail en premier lieu à toute ma famille qui a été constamment présente et à l'écoute au cours de ces années d'études. J'exprime ma gratitude à mes parents, toujours attentionnés tout au long de cette aventure qui est aussi la leur, et à mes frangines, mon frère, mon neveu SAMY et mes nièces et mon binôme.

Sans oublier mon très cher mari AMAR qui m'a tant soutenu et ma belle-famille.

Et à tous mes amis

Celia

Sommaire

Introduction générale

Chapitre I : Présentation des principaux usages du commerce international

Section 01 : l'environnement institutionnel

- 1-1) Les institutions financières (Bretton Woods)
- 1-2) Les organisations du commerce international
- 1-3) Les éléments de base d'une transaction internationale

Section 02 : Les risques et garanties inhérents aux opérations du commerce international

- 2-1) Stade de l'opération ou se situe le risque
- 2-2) Nature des risques
- 2-3) Les garanties bancaires

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement international

Section 01 : Les instruments de paiement

- 1-1) Le chèque
- 1-2) Le virement bancaire
- 1-3) Swift
- 1-4) La lettre de change
- 1-5) Le billet à ordre

Section 02 : Les techniques de paiement internationales

- 2-1) Les techniques non documentaires de règlement
- 2-2) Les techniques documentaires de règlement

Chapitre III : Le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire

Section 01 : Présentation du crédit documentaire

- 1-1) Généralités sur le crédit documentaire
- 1-2) Les risques du crédit documentaire
- 1-3) Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Section 02 : Le déroulement du crédit documentaire

- 2-1) Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes
- 2-2) Les documents du crédit documentaire
- 2-3) L'encadrement juridique du crédit documentaire

Section 03 : La réalisation du crédit documentaire

- 3-1) La domiciliation bancaire
- 3-2) Les modes de paiement du crédit documentaire
- 3-3) les incoterms et leurs rôles dans la réalisation du crédit documentaire

Chapitre VI : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire « Société Générale Tizi-Ouzou »

Section 01 : Présentation générale de la Société Générale Algérie

- 1-1) Historique de la Société Générale Algérie
- 1-2) Principaux indicateurs
- 1-3) Développement
- 1-4) Produits et services de la Société Générale

Section 02 : Organisation de la Société Générale Algérie

- 2-1) Réseau d'agences
- 2-2) Organigramme fonctionnel de l'agence Tizi-Ouzou
- 2-3) Rôle et organisation du service commerce extérieur
- 2-4) Administration du service commerce extérieur

Section 03 : Analyse d'un crédit documentaire ouvert par la banque Société Générale au compte d'un client importateur

- **3-1) Détermination des éléments entrant dans le contrat**
- **3-2) les conditions liées aux éléments du contrat et les documents exigés**
- **3-3) L'ouverture du credoc**
- **3-4) Déroulement et réalisation de l'opération**
- **3-5) La garantie et la sécurité de l'opération**

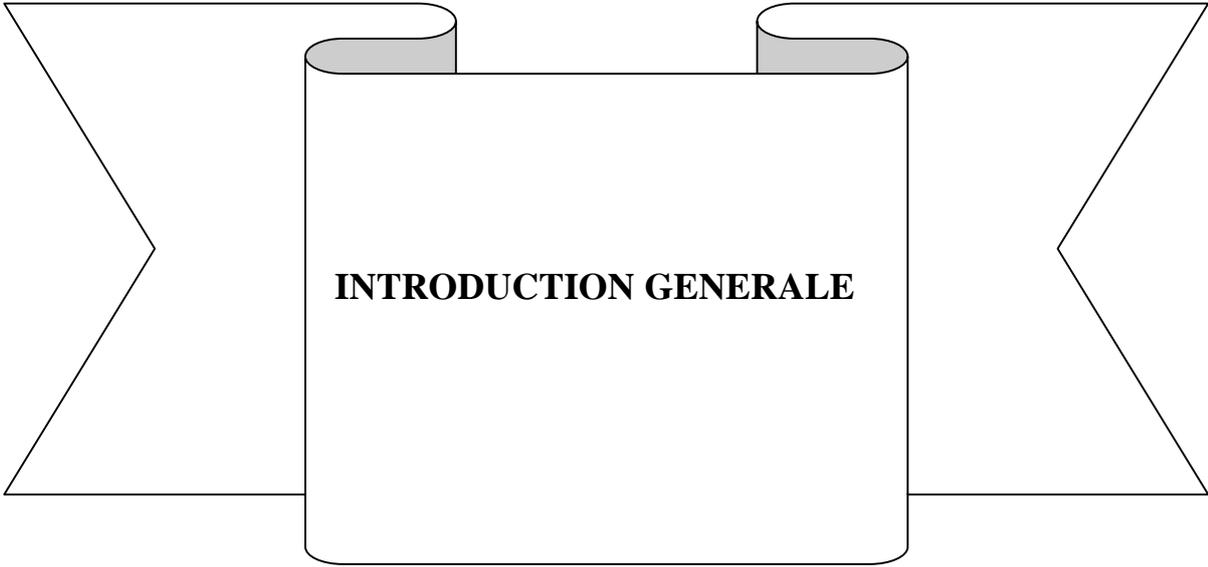
Conclusion générale

Bibliographie

Listes des schémas et abréviations

Annexes

Table des matières



INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

La mondialisation a modifié le monde des affaires. Plusieurs facteurs poussent à s'intéresser aux outils juridiques qui permettent ce développement économique et offrent la sécurité adéquate aux opérations et aux opérateurs du commerce international.

Le crédit documentaire est sans conteste la technique la plus utilisée à cette fin. La souplesse du procédé réside dans les diverses formes qu'il peut revêtir ainsi que ses divers modes de réalisation, le tout adapté à la nature des transactions qu'il est appelé à couvrir.

Les fonctions qu'il remplit apportent plus de confiance et de sécurité dans les transactions commerciales internationales.

Le crédit documentaire fait la plupart du temps appel au connaissance. Ce dernier est le document le plus utilisé dans le cadre d'une opération de transport international de marchandises par mer et le plus demandé par les banques dans une opération de Credoc.

Pouvant revêtir diverses formes et remplissant plusieurs fonctions, le crédit documentaire fait l'objet de plusieurs conventions internationales. Son informatisation récente démontre son importance dans le commerce mondial.

Le crédit documentaire est un moyen de paiement et de financement qui est pris en considération dans toutes les équations économiques des pays, il constitue à l'évidence l'un des principaux facteurs pour le développement de ces derniers. Il a pour vocation d'être un vecteur d'échanges commerciaux entre les États. Dans un monde qui se veut aujourd'hui ouvert, la fiabilité et la rapidité des échanges (biens et services), la sécurité et le confort sont des facteurs importants d'intégration et de développement économique. Il joue un rôle important dans le développement économique pour chaque pays parce qu'il satisfait le plus nos désirs, il procure rapidité, sécurité et confort et il est celui qui a connu une forte croissance ces dernières années.

L'objectif de notre étude est de démontrer en premier lieu l'importance de l'étude du crédit documentaire dans le cadre d'une opération d'importation

Ce thème est important car l'étude de l'efficacité du crédit documentaire joue un rôle déterminant pour toute opération d'importation. Ce qui nous amène à poser la problématique suivante :

Introduction générale

- **Le crédit documentaire est-il un moyen de paiement et financement dans le cadre d'une opération d'importation ?**

On a opté pour une approche hypothétique, nous avons donc formulé les hypothèses suivantes :

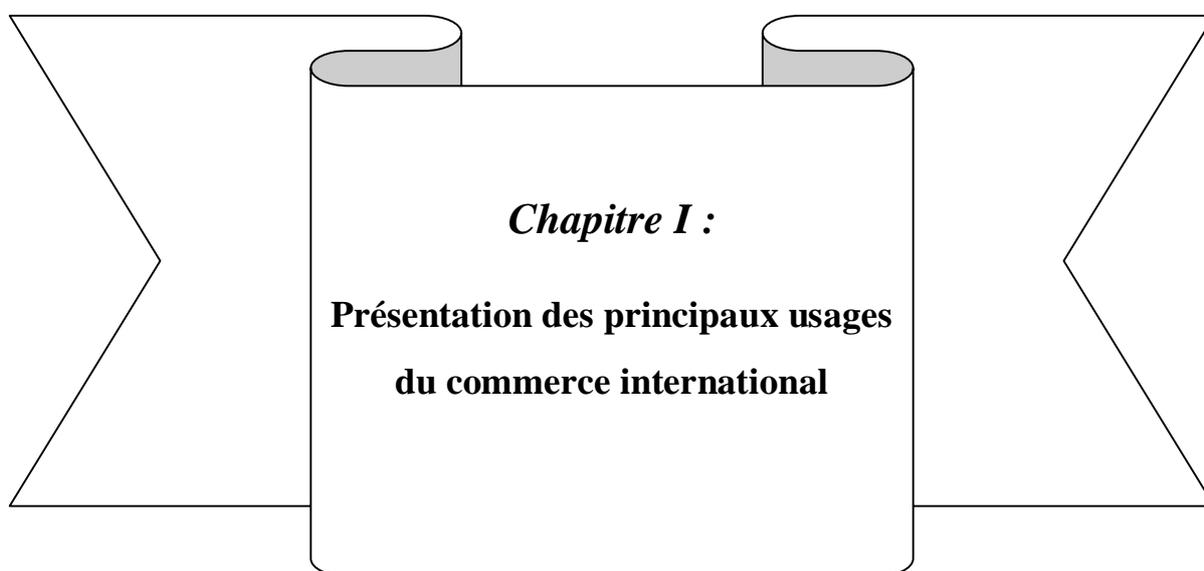
Hypothèse1 :

Le crédit documentaire offre une garantie de la réussite de la transaction pour la SARL AC-BH vu son efficacité dans la couverture contre les risques liés à l'activité du commerce extérieur.

Hypothèse2 :

Le crédit documentaire est certes considéré comme un crédit par signature, toutefois il peut présenter des lenteurs et des coûts considérables pour la SARL AC-BH, ce qui retardera le déroulement de l'opération

Pour mener à bien notre étude et répondre à notre problématique, nous avons organisé notre travail en trois chapitres théoriques, dont le premier sera la présentation des principaux usages du commerce international, le deuxième portera sur les instruments et techniques de paiement du commerce international, le troisième, on parlera sur le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire ; le quatrième chapitre sera consacré à la partie pratique dont on manipulera une opération d'importation par crédit documentaire à la banque « Société Générale ».



Introduction

Le commerce extérieur est né du besoin, ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Il s'agissait quelquefois d'une question de survie.

En effet, des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays.

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

Dans ce cadre, les conditions de paiement qui constituent un des facteurs déterminants pour la concrétisation du contrat de vente internationale, doivent, au préalable, faire l'objet d'un examen approfondi afin de dégager des solutions de financement adaptées.

Afin de couvrir les besoins de financement, les importateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriée, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction.

Quand il s'agit d'importation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans).

Lorsqu'il s'agit d'importation de moyens de production ou de réalisation de grands projets, les techniques appropriées sont plutôt des financements à moyen terme (entre deux et sept ans) et à long terme (excédant sept ans).

Section 01 : l'environnement institutionnel

Le paysage institutionnel international est fondé par les institutions de Bretton woods, les organisations du commerce international notamment l'OMC et la CCI et les réseaux de communication et de règlement.

1.1 Les institutions financières (Bretton woods)

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international et les transactions financières internationales sont essentiellement : le FMI (Fond Monétaire International), la BM (Banque Mondiale) avec ses filiales. Encore appelées les institutions de Bretton Woods, ces institutions diffèrent dans leur fonctionnement selon les missions qui leur sont assignées.

1.1.1 Le FMI : Fonds Monétaire International

Le FMI, appelé parfois « Le Fonds », est l'une des organisations internationales créées en juillet 1944, lors d'une conférence des Nations Unies tenue à Bretton Woods¹ dans le New Hampshire (États-Unis). Les quarante-quatre gouvernements représentés à la conférence voulaient établir un cadre de coopération économique conçu pour éviter que ne se reproduise le cercle vicieux des dévaluations compétitives qui avaient contribué à la Grande Dépression des années 1930.

1.1.1.1 Objectifs du FMI

L'article premier des statuts du FMI énonce les objectifs fondamentaux suivants :

- Promouvoir la coopération monétaire internationale au moyen d'une institution permanente fournissant un mécanisme de consultation et de collaboration en ce qui concerne les problèmes monétaires internationaux.
- Faciliter l'expansion et l'accroissement harmonieux du commerce international et contribuer ainsi à l'instauration et au maintien de niveaux élevés d'emploi et de

¹ L'appellation tient à une ville des États Unies où s'est tenue la conférence qui a donné naissance à ces institutions.

Chapitre I : Présentation des principaux usages du commerce international

revenu réel au développement des ressources productives de tous les Etats membres, objectifs premier de la politique économique².

- Promouvoir la stabilité des changes, maintenir entre les Etats membres des régimes de change³ ordonnés et éviter les dépréciations concurrentielles des changes.
- Aider à établir un système multilatéral de règlement des transactions courantes entre les Etats membres et à éliminer les restrictions de change qui entravent le développement du commerce international.
- Donner confiance aux Etats membres en mettant les ressources générales du Fonds temporairement à leur disposition moyennant des garanties adéquates, leur fournissant ainsi la possibilité de corriger les déséquilibres de leurs balances des paiements sans recourir à des mesures préjudiciables à la prospérité nationale ou internationale.
- Conformément à ce qui précède, abrégé la durée et réduire l'ampleur des déséquilibres des balances des paiements des Etats membres.

Le DTS : le FMI émet un avoir de réserve international appelé Droit de Tirage Spécial (DTS) qui peut compléter les réserves de change des pays membres Les pays membres peuvent aussi échanger entre eux, des DTS contre des devises.

Le DTS est une unité de compte créée et utilisée par le Fonds depuis 1969. C'est une monnaie panier définie comme la combinaison de plusieurs monnaies dont les pondérations sont différentes. La valeur du DTS a été fixée initialement à 0.888671 gramme d'or fin, ce qui correspondait alors à un dollars USD. Après l'effondrement du système Bretton Woods, en 1973, la valeur du DTS a été déterminée par rapport à un panier de monnaies, qui comprend actuellement le dollar, l'euro, la livre sterling et le yen. La contre-valeur du DTS en dollars est affichée quotidiennement sur le site internet du FMI. La valeur représente la somme de la part de chacune des quatre monnaies du panier dont se compose le DTS.

² La politique économique est l'ensemble des interventions des pouvoirs publics dans l'économie en fonction des priorités des objectifs poursuivis et le choix d'instruments mis en œuvre pour les atteindre.

³ Deux régimes de change à distinguer :

Les régimes à parités fixes ou il existe une parité officielle autour de laquelle les cours effectifs des monnaies ne doivent que faiblement varier.

Les régimes de flottement ou les cours des monnaies se forment sur le marché des changes en fonction de l'offre et de la demande.

1.1.1.2 Champs d'action du FMI

L'objectif premier du FMI est de veiller à la stabilité du système monétaire international, c'est-à-dire, le système international de paiements et de change qui permet aux pays de procéder à des échanges entre eux.

Pour bien assurer ses missions et atteindre ses objectifs, le FMI mène les actions suivantes :

- **La surveillance des économies :** dans le cadre formel de sa mission de surveillance, le FMI examine les politiques des pays et procède à des revues de l'évolution économique et financière à l'échelle nationale, régionale et mondiale. Dans le contexte de cette surveillance, le FMI prodigue des conseils à ses Etats membres, encourage des politiques visant à assurer leur stabilité économique, à réduire la vulnérabilité aux crises économiques et financières, et à accroître les niveaux de vie. Le FMI présente à intervalles réguliers, une évaluation des perspectives économiques, un état des lieux des marchés financiers et publie une série sur les perspectives économiques régionales.
- **L'assistance financière :** les financements du FMI donnent aux Etats membres l'appui qui leur est nécessaire pour remédier à leurs problèmes de balance des paiements. Un programme économique appuyé par le FMI est élaboré par les autorités nationales en étroite coopération avec les services du FMI, et les concours financiers restent subordonnés à la réalisation effective du programme.

Les instruments de prêt du FMI ont subi de nouvelles améliorations permettant d'offrir à un large éventail de pays membres dont les fondamentaux, les politiques et les cadres institutionnels sont solides, des outils souples de prévention des crises. Le FMI a doublé les limites d'accès à ses financements dans les pays à faible revenu et accroît ses prêts aux pays les plus pauvres du monde, à des taux d'intérêts nuls jusqu'en 2012.

- **L'assistance technique :** le FMI mène des actions d'assistance techniques et de formation pour aider les pays membres à renforcer leurs capacités d'élaboration et de mise en œuvre effective des politiques. L'assistance technique porte sur divers domaines, notamment la politique et l'administration fiscale, la gestion des dépenses, les politiques monétaires et de change, la supervision et la régulation du système bancaire et financier, les cadres législatifs et les statistiques.

1.1.2 La Banque Mondiale (BM)

La Banque internationale pour la reconstruction et le développement, communément appelée Banque Mondiale, est, avec le FMI, le second pilier des institutions financières internationale. Elle a été créée en juillet 1944 lors de la conférence monétaire et financière de Bretton Woods.

1.1.2.1 Objectifs de la BM.

Les objectifs de la banque mondiale ont évolué au cours des années. Elle a récemment mis l'accent sur la réduction de la pauvreté, en délaissant l'objectif unique de croissance économique. Elle favorise aussi la création des très petites entreprises. Elle a soutenu l'idée que l'eau potable, l'éducation et le développement durable sont des facteurs essentiels à la croissance économique, et a commencé à investir massivement dans de tels projets. En réponse aux critiques, la banque mondiale a adopté une série de politiques en faveur de la sauvegarde de l'environnement et du social, visant à s'assurer que leurs projets n'aggravaient pas le sort des populations des pays aidés. Chaque année, elle publie un Rapport sur le développement dans le monde chargé de rendre compte des résultats obtenus.

1.1.2.2 Le Rôle de la BM

Aujourd'hui, l'action de la Banque mondiale est principalement orientée vers les pays en voie de développement (PVD), et en particulier les pays les moins avancés (PMA), sur des axes comme l'éducation, l'agriculture, l'industrie, ... etc.

Elle accorde des prêts à des taux préférentiels à ses pays membres en difficulté. En contrepartie, elle réclame que des dispositions politiques (appelées « politiques d'ajustement structurel⁴ ») soient prises pour limiter la corruption, maintenir un équilibre budgétaires ou faciliter l'émergence d'une démocratie.

En plus des prêts accordés, elle finance également (directement ou indirectement) des projets d'ONG et conduit de nombreuses recherches en rapport avec le développement de chaque pays. Ainsi, c'est la banque mondiale qui mesure l'indicateur de développement

⁴ Les PAS sont recommandés par le FMI. Elles visent à assainir la situation économique d'un pays, en général en voie de développement par la réduction du déficit budgétaire et la maîtrise de l'inflation et de l'endettement.

humain(IDH)⁵ dans différents pays et zones géographiques, ou qui conduit avec l'Unicef des études thématiques sur l'eau et l'assainissement.

1.2 Les organisations du commerce international

Ayant joué un grand rôle dans la libéralisation, la multilatéralisation et l'harmonisation des échanges commerciaux internationaux, l'OMC et la CCI ont contribué amplement à l'évolution et la croissance des relations commerciales au niveau mondial.

1.2.1 L'Organisation Mondiale du Commerce(OMC)⁶

1.2.1.1 Aperçu historique : Du GAAT à l'OMC

Créée le 10 janvier 1995 à New York aux Etats Unis, l'OMC est une organisation qui a succédé au GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) créée en avril 1947. Le GATT avait pour objectifs :

- ✓ La promotion du multilatéralisme des échanges sur la base de la non-discrimination des partenaires commerciaux.
- ✓ L'élimination des restrictions quantitatives dans les transactions commerciales.
- ✓ L'abaissement des droits de douanes.

L'OMC quant à elle a pour missions :

- ✓ La gestion de l'ensemble des litiges commerciaux liés aux transactions entre les pays membres.
- ✓ La gestion des accords commerciaux multilatéraux.
- ✓ L'organisation des négociations commerciales entre les pays.

1.2.1.2 Rôle et objectifs

L'OMC est composée de 161 pays membres qui représentent plus de 97% du commerce mondial, l'OMC est la seule organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce international. Elle cherche à favoriser la bonne circulation, la

⁵ Indicateur de Développement calculé par le programme des Nations Unies pour le Développement(PNUD). Il prend en compte la longévité, le savoir et le niveau de vie.

⁶ https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/who_we_are_f.html date de consultation 15/09/2015 14:32

prévisibilité et la liberté des échanges internationaux, et fournit aux pays un moyen constructif et équitable de régler les différends portant sur des questions commerciales.

Le résultat, c'est une garantie pour les consommateurs et les producteurs. Ceux-ci savent en effet qu'ils peuvent bénéficier d'un approvisionnement sûr et d'un choix de produits finis, de composants, de matières premières et de services plus large. Les producteurs et les exportateurs savent que les marchés étrangers leurs resteront ouverts. Le résultat, c'est aussi un monde économique plus prospère, plus pacifique et plus responsable.

1.2.1.3 L'organisation interne de l'OMC

a) la conférence ministérielle

Elle est composée des représentants de tous les membres, elle se réunit au moins une fois tous les deux ans. Elle est habilitée à prendre des décisions sur toutes les questions relevant d'un accord, à la demande d'un des membres.

b) Le conseil général de l'OMC

Le conseil général comprend les représentants de tous les pays membres et se réunit selon la nécessité, entre les réunions de la conférence ministérielle, les fonctions de cette dernière sont assumées par le conseil général.

c) l'organe de règlement des différends (ORD)

Est l'organe d'examen des politiques commerciales, le conseil général se réunit suivant les circonstances, pour s'acquitter des fonctions de l'ORD. Ce dernier a son propre président et son règlement intérieur ;

d) Les conseils (CCM, CADPIC, CCS) Ils sont au nombre de trois :

- Le Conseil du Commerce des Marchandises ;
- Le Conseil de l'Accord de l'OMC sur les aspects de Droits de Propriété Intellectuelle qui touchent au commerce ;
- Le Conseil du Commerce des Services ;

Ils agissent sous la conduite du conseil général. Ces conseillers sont chargés de superviser le fonctionnement des accords commerciaux multilatéraux correspondant, selon les termes de ces textes, leur règlement intérieur est établi sous l'égide de conseil général.

1.2.1.4 Le fonctionnement de l'OMC⁷

Les principales tâches de l'OMC peuvent être résumées comme suit :

a) **La prise de décision :** la prise de décision au sein de l'OMC se fait par consensus « l'organe concerné sera réputé avoir pris la décision sur une question si aucun membre présent à la réunion ne s'oppose formellement à la décision ». A la conférence et au conseil général, chaque membre dispose d'une voix, pour les communautés européennes, elles auront un nombre de voix égal au nombre des Etats qui les constituent.

b) **Les dérogations :** à titre exceptionnel, la conférence ministérielle (incluant le conseil général) pourra décider de relever un membre des obligations qui sont imposées par les différents accords. La majorité des trois quarts est requise.

Le conseil général présente un rapport à la conférence ministérielle qui examine les circonstances, qui justifient cette dérogation, ses modalités d'application de l'accord ainsi que sa durée (renouvelable annuellement) après examen des justificatifs.

c) **Les amendements :** tout membre de l'OMC pourra proposer une modification des dispositions de l'accord général et des autres accords à la conférence ministérielle.

- Les conseils pourront également proposer des amendements aux accords dont ils supervisent l'application, les décisions dans ce cas sont prises par consensus. En l'absence de celui-ci, la conférence tranchera à une majorité de deux tiers des membres représentés.
- Tout membre de l'OMC peut proposer une modification aux accords commerciaux multilatéraux.

d) **Le directeur général et le secrétariat général :** nommé par la conférence ministérielle, le directeur de l'OMC dirige le secrétariat et veille à son bon

⁷ https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/what_we_do_f.html date de consultation 15/09/2015 14h50

fonctionnement. Chaque membre de l'OMC verse les contributions correspondant à sa part, fixée par le conseil général, dans le commerce mondial.

1.2.1.5 Les différents accords de l'OMC⁸

Les accords de l'OMC sont longs et complexes car ce sont des textes juridiques portant sur un large éventail de domaines d'activité. Ils résultent des négociations menées par les membres. Celles qui sont actuellement en vigueur découlent des négociations du cycle d'Uruguay (1986-1994), les plus importants sont :

- L'accord relatif aux licences d'importation ;
- L'accord sur les droits de propriété intellectuelle liés au commerce ;
- L'accord sur les services financiers ;
- L'accord relatif aux obstacles techniques au commerce ;
- L'accord sur les investissements liés au commerce ;
- L'accord relation à l'inspection avant expédition ;
- L'accord relatif à l'agriculture ;
- L'accord sur les marchés publics ;
- L'accord relatif aux mesures sanitaires et phytosanitaires ;
- L'accord relatif aux règles d'origine ;
- L'accord sur les subventions et les mesures compensatoires.

Ces accords permettent aux membres de l'OMC de gérer un système commercial non discriminatoire qui énonce leurs droits et leurs obligations. Chaque pays obtient l'assurance que ses exportations bénéficieront constamment d'un traitement équitable sur les marchés des autres pays et promet à son tour de traiter ainsi les importations arrivant sur son propre marché. Le système offre également aux pays en développement une certaine souplesse pour la mise en œuvre de leurs engagements.

⁸ https://wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/utw_chap2_f.pdf date de consultation 15/09/2015 16h15

1.2.2 La Chambre du Commerce Internationale

1.2.2.1 Aperçu historique⁹

La chambre de Commerce internationale (International Chamber of Commerce) a été fondée en 1919, elle représente mondialement les entreprises et a pour objectif de favoriser les échanges et l'investissement, l'ouverture des marchés aux biens et aux services, et la libre circulation des capitaux.

CCI a évolué de manière considérable depuis l'époque de l'après-guerre où les chefs d'entreprise des pays alliés se sont réunis pour la première fois à Atlantic City. Le noyau originel, constitué des secteurs privés de la Belgique, la Grande Bretagne, la France, l'Italie et les Etats-Unis, s'est développé au point de devenir une organisation mondiale des affaires comptant des milliers de sociétés membres et associations dans plus de 130 pays. Nombre des sociétés les plus importantes du monde comptent parmi ses membres, lesquels représentent tous les principaux secteurs de l'industrie et des services.

1.2.2.2 Les missions de la CCI¹⁰

La CCI a pour mission fondamentale d'encourager les échanges et les investissements internationaux et d'aider les entreprises à relever les défis et saisir les opportunités de la mondialisation.

Les activités d'CCI relèvent essentiellement de trois domaines : *élaboration de règles, arbitrage et politique générale*

Le fait que ses entreprises et associations membres soient directement engagées dans le commerce international, lui confère un poids sans égal dans la mise en place de règles destinées à guider la bonne marche des affaires dans le monde.

Les cadres et experts des entreprises membres de la CCI travaillent à formuler le point de vue de la communauté économique internationale, tant sur de grands problèmes touchant au commerce et à l'investissement que sur des sujets techniques et sectoriels essentiels, dans le

⁹ <http://www.iccwbo.org/about-icc/history/> date de consultation 15/09/2015 17h01

¹⁰ Christian Chupin, chambre de commerce et d'industrie un nouveau départ ?, édition la documentation française, page 78, année 2012

domaine, entre autres, des services financiers, des technologies de l'information, des télécommunications, de l'éthique du marketing, de l'environnement, des transports, du droit de la concurrence et de la propriété intellectuelle.

1.2.2.3 Les objectifs de la CCI

A travers les missions qu'elle s'est attribuée, la CCI lutte pour la réalisation d'un ensemble d'objectifs à savoir :

- **La voix du commerce international**

La CCI a pour rôle traditionnel de servir la cause des entreprises auprès des gouvernements et des organisations intergouvernementales.

Elle est l'organisation mondiale des entreprises et l'unique porte-parole reconnu de la communauté économique à s'exprimer au nom de tous les secteurs et de toutes les régions.

Elle entretient d'étroites relations de travail avec les Nations Unies comme avec d'autres organisations intergouvernementales, dont l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et le G8.

- **Pour la défense d'un système d'échanges multilatéraux**

Suite à la mondialisation du commerce et les progrès de la technologie, les travaux de la CCI se sont de plus en plus compliqués. Dans les années 20, la CCI a centré son action sur les réparations et les dettes de guerre. Dix ans plus tard, pendant les années de dépression, elle a mené une lutte contre les phénomènes de protectionnisme et du nationalisme économique. Au début de la guerre, en 1939, la CCI a assuré la poursuite de ses activités en s'installant dans un pays neutre, la Suède.

Durant les années qui ont suivis l'après-guerre, la défense de l'ouverture du système d'échanges multilatéraux est restée parmi les priorités de la CCI. Ayant accueilli de plus en plus de nouveaux membres provenant de pays en voie de développement, la CCI a multiplié les demandes d'ouverture des marchés mondiaux aux produits des pays en voie de développement. La CCI demeure convaincue que les échanges commerciaux valent mieux que les aides.

Durant les années 80 et au début des années 90, la CCI s'est vivement opposée à la réapparition du protectionnisme sous de nouvelles formes comme les accords commerciaux réciproques, les restrictions volontaires à l'exportation et autres barrières mise en place sous le nom déguisé de « commerce dirigé ».

▪ Les défis du 21^{ème} siècle

Après l'effondrement du communisme, et le passage d'un plus grand nombre de pays au stade de la privatisation et de la libération économique, la CCI a dû faire face à de nouveaux défis dans le cadre du libre marché surtout dans les économies en transition et dans les économies en plein essor d'Asie, en adaptant ses services à leurs besoins spécifiques.

Aujourd'hui, 16 commissions de la CCI composées d'experts issus du secteur privé couvrent chaque domaine spécialisé intéressant le commerce international. Les thèmes abordés vont des techniques bancaires aux services financiers et à la fiscalité, du droit de la concurrence aux droits sur la propriété intellectuelle, des télécommunications à la technologie de l'information, du transport aérien, maritime et terrestre aux régimes internationaux d'investissement et à la politique des échanges.

▪ Des services pratiques pour les entreprises

Grace aux conférences et congrès annuels qu'elle organise, la CCI reste en contact avec ses membres à travers le monde. En tant qu'organisation dirigée par ses membres, elle a adapté ses structures afin de satisfaire les besoins fluctuants du commerce.

CCI propose des services pratiques notamment :

- La cour Internationale d'Arbitrage de la CCI, qui est la plus ancienne institution. La cour est l'instance internationale de référence en matière de résolution par arbitrage des litiges commerciaux.
- Les premières règles et usages uniformes relatives aux crédits documentaires ont été édictés en 1933. La version, UCP 500¹¹, est entrée en vigueur en janvier 1994. Ces règles sont utilisées par les banques du monde entier. Les RUU 500 ont été dotées en 2002 d'un supplément, les UCP, consacré à la présentation de documents entièrement ou partiellement électroniques. En 1936 ont été publiés les neuf

¹¹ Dernière révision en 2007 RUU 600

premiers Incoterms qui proposent des définitions standard pour les termes commerciaux universellement utilisés et qui révisés chaque fois que cela est nécessaire.

- En 1951 a été créé le Bureau International des Chambres de Commerce (IBCC). Celui-ci est rapidement devenu le centre de coopération entre les chambres de commerce des pays en voie de développement et des pays industriels, et a pris une importance accrue au moment où les chambres de commerce des économies en transition ont répondu à l'appel de l'économie de marché.
- L'institut du Droit des Affaires Internationales, un autre service de la CCI, a été créé en 1979 pour étudier les questions juridiques relatives au commerce international.
- La chambre de commerce internationale rédige depuis plusieurs années des « rules », règles ou contrats types dans tous les domaines de la vie des affaires. Ces règles sont souvent reprises dans tous les domaines de la vie des affaires.
- La CCI a publié en 1991 un code de conduite pour les entreprises : la charte des entreprises pour le développement durable, qui vise à faire respecter des principes concernant plus particulièrement le respect de l'environnement. Elle a même mis en place au sommet de la Terre de Johannesburg en 2002 une initiative conjointe avec le WBCSD, le Business Action for Sustainable Development, qui a pour objectif d'établir des normes écologiques privées.

1.3 Les éléments de base d'une transaction internationale

Tous les échanges commerciaux avec l'étranger sont soumis à la loi de certaines bases. Ces derniers, incontournables dans le commerce international de biens et de services, constituent de pièces maitresse de l'opération. Ainsi, ces éléments, représentent des outils indispensables pour le banquier, dans la conduite de toute opération de crédit documentaire.

Ce sont :

- Les étapes de déroulement d'une transaction
- Les différents documents transactionnels
- Les incoterms

1.3.1 Chronologie d'une transaction internationale ;

La conclusion d'une transaction internationale est généralement l'aboutissement d'une série de démarches effectuées par un exportateur en vue de proposer ses marchandises ou ses services. Ces démarches s'inscrivent dans le cadre d'une politique d'attractivité et de compétitivité, c'est pour cela qu'elles méritent une attention particulière pour bien mener l'opération.

1.3.1.1 la prospection

La prospection nécessite des moyens humains et financiers mais elle est l'une des clés de réussite des ventes réalisées sur un marché.

1.3.1.2 l'implantation à l'étranger

Suite à une prospection, une implantation à l'étranger est possible mais celle-ci engage des coûts généralement lourds qu'il faudra amortir.

1.3.1.3 la constitution de stocks à l'étranger

Afin de faciliter la livraison ou pour tirer d'un régime douanier plus favorable.

1.3.1.4 la présentation d'une offre

Après avoir bien prospecté le marché, et avant de recevoir les commandes, l'entreprise doit présenter des offres de prix ou participer à une soumission dans le cadre d'un appel d'offres international.

1.3.1.5 la commande et la fabrication

Une fois la commande reçue, et durant le processus de fabrication, l'entreprise est exposé a plusieurs risques notamment ; le risque économique et le risque d'interruption de marché.

1.3.1.6 l'emballage et l'expédition

L'emballage et le mode de transport doivent être bien choisis pour une meilleure sécurité des marchandises, car c'est dans l'intérêt commercial du vendeur que celle-ci parviennent en parfaite état à son client.

1.3.1.7 la réception et le paiement

A la réception de la marchandise, les responsabilités civiles et pénales du fabricant sont engagées dans le cas de dommages causés par l'utilisation de son produit. Le risque de mise en jeu de la garantie de bonne fin surtout pour les biens d'équipement et aussi possible si la marchandise s'avère non conforme.

Le paiement peut intervenir à tout moment de la transaction même avant la réception de la marchandise, selon les conditions et modes de paiement prévus dans le contrat. L'acheteur peut faillir à son obligation de paiement soit pour les raisons relevant de sa volonté ou bien subies par son environnement socio politique.

La négociation commerciale passe par plusieurs étapes qui se concrétisent par plusieurs documents qui ne sont ni des offres ni des contrats ; la valeur juridique de ces écrits n'est pas toujours confirmée et peut être remise en cause.

1.3.2 Les différents documents transactionnels

1.3.2.1 le contrat de vente internationale

L'intérêt d'un contrat écrit est de prévoir toutes les situations possibles pour mieux préserver les intérêts des deux parties contractantes, surtout quand il revêt un caractère international ou des risques supplémentaires apparaissent.

Quelles sont les clauses de ce contrat ?

Les clauses de ce contrat sont :

- **La désignation précise des parties** : nom des sociétés, raisons sociales et adresse.
- **L'objet du contrat** : la vente de produit ou service.
- **Le prix** : déterminer les prix dans la devise choisie pour la facturation.
- **Les conditions de paiement** : il faut prévoir un mode de règlement qui assure un maximum de sécurité au vendeur, une clause de réserve de propriété peut être insérée dans le contrat.
- **Les garanties** : elles doivent être déterminées en termes d'étendue et de durée.
- **Le mode de transport** : celui-ci dépend de la nature de la marchandise, la destination et la sécurité. L'incoterm détermine les obligations respectives des parties du contrat.
- **La livraison** : la date et le lieu de chargement doivent être déterminés.

- **La langue du contrat** : celle-ci doit être maîtrisée par les deux parties.
- **Le tribunal compétent en cas de litige** : déterminer le droit applicable pour le règlement des différends.

1.3.2.2 Les documents de prix¹² :

- **La facture pro forma**

C'est une offre commerciale ou une sorte de devis prévoyant la facture définitive qui comprend toutes les spécificités nécessaires (nature des produits, des prestations, délais de validité de l'offre...) et qui est destinée à l'acheteur qui en a besoin pour obtenir l'autorisation d'importer la marchandise ou pour obtenir des devises pour régler les achats.

- **La facture commerciale**

C'est le document de base qui concrétise la transaction. Non seulement elle matérialise la créance née de la vente, mais permet aussi la vérification de la correspondance des caractéristiques aux stipulations de la commande, l'établissement de la déclaration de sortie et assure le déroulement des marchandises à destination.

Elle doit comporter généralement : identification de l'entreprise exportatrice, nom et adresse de l'acheteur et du destinataire, date et numéro de facture, quantité et dénomination des produits et le prix unitaire.

- **La facture consulaire**

Elle est nécessaire dans certains pays. Il s'agit soit d'une facture commerciale soit d'un document à remplir par l'exportateur fourni par les services consulaires.

- **La facture provisoire**

Ce type de facture est établi par le vendeur lorsqu'il ne dispose pas de l'ensemble des éléments lui permettant d'arrêter dès le départ les conditions de la facture commerciale (définitive).

¹² S. Haddad, le crédit documentaire, édition pages Bleues Internationales, page 19, Alger, 2011

- **La facture douanière :**

C'est une pièce sur laquelle la facture commerciale est reprise, établie par l'exportateur sur un imprimé imposé par l'administration des douanes du pays importateur pour le dédouanement de la marchandise.

1.3.2.3 les modes d'expédition

Le transport est un élément stratégique qui met en valeur la compétitive du vendeur, il existe 5 grands modes d'expédition et de contrats de transport :

- **Le transport par mer et la lettre de connaissance maritime.**
- **Le transport par avion et la lettre de transport aérien.**
- **Le transport par route et la lettre de voiture CMR.**
- **Le transport par rails et la lettre de voiture CIM.**
- **Le transport combiné et le document de transport multimodal.**

➤ **le transport par mer et le connaissance maritime**

Le transport maritime reste, en volume de marchandises transportées, le premier moyen de transport utilisé dans le monde, en particulier pour les destinations lointaines.

De tous les moyens de transport, le transport maritime est celui qui peut charger le plus de marchandises en commerce international. Le transport maritime est pratiquement le seul moyen économique pour transporter de grands volumes de marchandises entre des pays éloignés. Néanmoins, il présente des délais plus longs et nécessite des frais d'emballage et d'assurance plus onéreux. Le contrat de transport est en général matérialisé par un document dénommé *connaissance maritime* (Bill of Lading).

Le connaissance est une pièce établie et signée par le transporteur (capitaine de navire) ou un agent dument mandaté attestant l'expédition des marchandises au maximum 48 heures après leur mise à bord. C'est donc la preuve de l'embarquement de la marchandise.

Le connaissance est à la fois :

- Un récépissé d'expédition remis à l'expéditeur.
- Un contrat de transport entre l'exportateur et la compagnie de navigation dont les conditions de transport sont requises au verso.
- Un titre de propriété transmissible par voie d'endos qui permet au vendeur de garder le contrôle sur la marchandise jusqu'à dessaisissement contre paiement.

Il peut être établi :

- « A personne dénommée » (consigned or straight B/L) ;
- « A ordre » d'une personne nommément désignée (to order) ;
- « Au porteur » (to bearer).

Le connaissement se caractérise par la pluralité car il est d'usage de l'émettre en deux, trois et même en quatre exemplaires négociables.

Des mentions spéciales peuvent compléter le connaissement à savoir :

- « On board » (à bord) attestant l'embarquement réel de la marchandise.
- « Received for shipment » (reçu pour être chargé).
- « Unclean, dirty or foul » (avec réserve) dans le cas de détection d'un défaut sur la marchandise, et le refus du capitaine de navire de sa mise à bord.
- « Notify » (prière d'aviser) : obligation d'aviser les ayants droit lors de l'arrivée de l'expédition.
- « Full set » (jeu complet) avec précision de nombre d'exemplaires originaux et copies constituant le dossier.
- « Through bill of lading » (connaissement direct) établi pour plusieurs transbordements possibles via tout port ou autre moyen de transport.
- « Direct bill of lading » (connaissement direct) établi pour plusieurs transbordements possibles via tout port ou autre moyen de transport.
- « Direct bill of lading » (sans transbordement).

Des formes spéciales de connaissement maritimes peuvent être utilisées :

- **Le connaissement de charte partie (charter party) :** c'est le contrat d'affrètement de tout ou une partie d'un navire conclu avec la compagnie de navigation. Il est principalement utilisé si la marchandise, et en raison de son importance ou sa nature ne peut être transportée sur une ligne régulière. Ce type de connaissement ne peut être accepté que si le Credoc l'autorise expressément. La banque n'est pas tenue d'examiner les connaissements de charte partie même si leur présentation est requise par les termes du crédit¹³.

¹³ Article 25 des RUU

- **La lettre de transport maritime non négociable :** elle représente les mêmes caractéristiques du connaissement maritime, seulement elle ne comporte aucun droit de déposition sur la marchandise, elle n'est qu'un titre de transport.

➤ **le transport par avion et la lettre de transport aérien**

L'intérêt du transport aérien, c'est sa rapidité et sa sécurité. En contrepartie, le coût est plus élevé mais la rapidité permet des livraisons fréquentes. Le contrat de transport est matérialisé par la *lettre de transport aérien (Air way Bill) (LTA)*.

L'expédition de la marchandise par avion donne donc lieu à contrat de transport matérialisé par une lettre de transport aérien, appelé aussi connaissement aérien. Ce document est un simple récépissé d'expédition émis en trois originaux sous forme nominative par une compagnie de transport aérien ou son représentant. Il n'est pas donc transmissible par endos¹⁴.

➤ **le transport par route et la lettre de voiture internationale CMR :**

L'intérêt de ce mode de transport réside dans sa souplesse d'adaptation et dans ses délais relativement courts. Le contrat de transport routier est matérialisé par *la lettre de voiture CMR*. En effet, le transport routier international est régi par la « Convention de transport des marchandises par route » signée à Genève le 19 mai 1956 et entrée en vigueur en juillet 1961.

Selon l'article 5 de ladite convention, la lettre de voiture est établie en en 3 exemplaires originaux signés par l'expéditeur et le transporteur dont le premier est remis à l'expéditeur, le second accompagne les marchandises et le troisième conservé par le transporteur.

- Elle représente le contrat de transport passé entre l'expéditeur et le transporteur, ainsi qu'un reçu des marchandises.
- Elle ne représente pas la marchandise et de ce fait n'est pas un papier valeur (non négociable).
- Enfin, elle couvre les contrats sous incoterms EXW, CPT et CIP.

¹⁴ Convention de Varsovie régissant le transport aérien du 12/10/1929

➤ le transport par rail et la lettre de voiture CIM

C'est un type de transport adapté aux longues distances et aux tonnages importants. Il est aussi favorable au développement du transport combiné et assure le respect des délais tout en permettant une bonne fluidité du trafic¹⁵. Le document utilisé en trafic ferroviaire est la *lettre de voiture CIM (Convention Internationale de Marchandise)*. Il fait la preuve de la conclusion du contrat de transport et représente un reçu de la marchandise ; régie par la convention de Rome 1933, le duplicata de la lettre de voiture internationale est un récépissé d'expédition des marchandises par voie ferrée.

➤ le transport combiné et les documents de transport multimodal

Le transport combiné désigne l'emploi successif de deux ou plusieurs modes de transport (aérien, maritime...) pour l'acheminement d'un envoi de marchandises.

La combinaison peut se faire selon plusieurs modalités (rail-route, route-mer, route-air...)

Mais dans tous les cas est représentée par un unique document ou contrat de transport, le *document de transport combiné*, « combined Transport Bill of Lading), appelé familièrement le « porte à porte » ou « dor to dor », qui est un document couvrant au moins deux modes de transport (transport multimodal). Il comprend par exemple en plus du trajet maritime le chargement à l'usine de l'exportateur et la livraison à destination. Il a les mêmes caractéristiques que le connaissement maritime.

1.3.2.4 les documents d'assurance¹⁶

Quel que soit le type de transport utilisé, la marchandise est exposée à des risques qu'il convient de couvrir. Il existe deux types de polices d'assurance selon la fréquence des envois.

1) la police au voyage

Elle est conclue affaire par affaire et donne naissance à une police d'assurance qui constitue le document justificatif qui précise point par point l'étendu de la garantie, les risques exclus et les obligations des parties.

¹⁵ Ammar A, « les sécurités de paiement dans le commerce mondial : exemple du crédit documentaire », centre universitaire de publication (CUP), Tunis

¹⁶ S. Haddad, op cit page 25.

2) la police globale

C'est une police d'abonnement ou encore police flottante qui prend en charge automatiquement toutes les expéditions effectuées pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie d'assurance qui remet à l'assuré un certificat d'assurance lui servant de justificatif.

Dans le cas de couverture d'une quantité de marchandise déterminée dont les expéditions sont fractionnées, on parle **d'assurance à alimenter** où l'assuré informe l'assureur à chaque expédition par un avis d'aliment.

En cas où l'assurance est prise en charge par un transitaire ou un courtier on parle de **police tierce chargeur**. Ce type d'assurance n'est pas largement accepté sauf stipulation dans le crédit.

Autres documents

- **Le certificat d'origine**

C'est un document établi par l'administration des douanes du pays de l'exportateur ou généralement la chambre de commerce pour attester l'origine de la marchandise. Une attestation d'origine peut être annexée à la facture, il suffit de la faire viser par la chambre de commerce, on parle alors de visa d'origine.

- **la liste de colisage (parking List)**

Elle comporte des détails précis concernant les marchandises, les poids, le conditionnement, le volume, le contenu de chaque colis...

- **la note de poids**

Revêtant un caractère officiel, ce document doit être émis par un organisme officiel ou un peseur-juré. Elle reprend le poids net et le poids brut des marchandises.

- **le certificat d'analyse**

Il est établi par un laboratoire ou un expert désigné pour certifier quantitativement la marchandise expédiée.

- **le certificat sanitaire**

Il se rapporte à certaines marchandises comestibles, il est établi par un vétérinaire ou un organisme sanitaire officiel.

1.3.3 Les incoterms

1.3.3.1 Définition¹⁷

Avant d'envisager un transport de marchandises à l'international, il faut répondre à cette question importante : à quel moment les risques et les frais sont-ils transférés à l'acheteur ? En 1936, pour la première fois, la Chambre de Commerce Internationale (CCI), située à Paris, publie sous le nom d'Incoterms 1936 (International Commercial Terms), une série de règles internationales pour répondre à cette question. Afin d'adapter ces règles aux pratiques commerciales internationales les plus récentes, plusieurs amendements ont été apportés aux règles de 1936 pour aboutir aujourd'hui aux incoterms 2010 qui viennent succéder aux incoterms 2000.

Une fois la question du transport réglée, il est crucial pour l'importateur et pour l'exportateur de se mettre d'accord sur un certain nombre d'éléments relatifs à la gestion opérationnelle de la transaction. En fait il s'agit pour ces partenaires de savoir « qui fait quoi et qui supporte quoi ? » A cet effet la CCI a fixé en dehors de toute réglementation des règles devant encadrer les négociations commerciales ; ce sont les **INCOTERMS**

Les incoterms, sont des termes standardisés et reconnus, qui permettent d'éviter des malentendus et conflits entre client et fournisseurs. Publiés par la chambre de commerce internationale (CCI), leur acceptation est très grande dans le monde entier vu qu'ils règlent, de manière simple et concise, la réalisation technique du transport. Dans ce cadre, un règlement très clair concernant le transfert des coûts et des risques de transport du vendeur à l'acheteur est élaboré. Les Incoterms ne déterminent que certains points du contrat d'achat. Ils ne remplacent ni le contrat d'achat ni les contrats de transport, d'assurance et de financement.

Éléments essentiels de la logistique du commerce international, les « international commercial terms 2000 » constitués de 13 termes désignés en trois lettres de la façon suivante :

¹⁷ <https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010> date de consultation 15/09/2015 18h02

EXW.... FAS....FCA....FOB....CFR....CPT sont le résultat d'un long travail de codification effectué depuis les années 80 par la chambre de commerce internationale.

1.3.3.2 L'utilisation des incoterms¹⁸

- Préciser le contrat de vente.
- Choisir la règle incoterms appropriée.
- Spécifier le lieu où le port avec précision.
- Les autres précautions à prendre.

1.3.3.3 les incoterms de ventes au départ¹⁹ :

Les incoterms de vente au départ sont supportés par l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport de marchandises. Le vendeur utilisera un de ces incoterms si son organisation n'a pas la capacité organisationnelle pour prendre en charge le transport, ou si les conditions de prix ou de sécurité dans ce pays de destination ne sont pas satisfaites.

On retrouve huit termes différents dans cette catégorie, à savoir :

EXW, FAS, FOB, FCA, CFR, CIF, CPT, CIP

Pour l'incoterm **EXW**, la marchandise est mise à disposition de l'acheteur par le vendeur dans son unité de production, il ne prend donc aucune responsabilité sur le transport.

1.3.3.4 les incoterms de vente à l'arrivée :

Les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination, les coûts et risques liés au transport principal sont à la charge du vendeur. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente.

Les incoterms de vente à l'arrivée regroupent cinq termes : **DES, DEQ, DDU, DAF, DDP**

¹⁸ Les incoterms utilisés en Algérie sont : FOB, CFA, FCA, CPT et DAF. Il est également utilisé le CIF et le CIP mais avec accord préalable de la Banque d'Algérie. La non utilisation de certains incoterms revient essentiellement à l'interdiction de souscription de police d'assurance auprès de compagnies d'assurances étrangères.

¹⁹ S. Haddad, op cit page 65

Pour l'incoterm **DAF = Delivered at Frontier** (...named place) – Rendu Frontière (...lieu convenu) tous modes de transport, à condition qu'il y ait une frontière terrestre.

1.3.3.5 Dénomination Incoterm (anglais) Incoterm (français)²⁰

EXW Ex works : départ usine

FCA Free carrier Franco : transporteur

FAS Free alongside ship Franco : le long du navire

FOB Free on board Franco : bord

CFR Cost and freight : Coût et fret

CIF (CAF) Cost insurance and freight : Coût assurance fret

CPT Carriage paid to Port : payé jusqu'à

CIP Carriage and insurance paid Port : payé assurance comprise jusqu'à

DAF Delivered at frontier : Rendu frontière

DES Delivered ex ship : Rendu au bateau

DEQ Delivered ex quay duty paid : Rendu à quai droits acquittés

DDU Delivered duty unpaid : Rendu droits non acquittés

DDP Delivered duty paid : rendu droits acquittés

Group E - Departure (départ)²¹

- **EXW** : Ex Works, au départ non chargé, non dédouané/sortie d'usine (non adapté aux flux modernes de produits finis)

Group F - Main Carriage Unpaid (non acquitté)

• **FAS** : Free Alongside Ship, sur le quai du port de départ

• **FCA** : Free Carrier, chargé "au départ" ou acheminé à "tel lieu" dans le pays de départ (tous transports)

²⁰ S. Haddad, op cit page 68

²¹ <http://univerre.eu/private10/images/article/document/24.pdf> date de consultation 25/05/15 12h48

Chapitre I : Présentation des principaux usages du commerce international

- **FOB** : Free On Board, chargé dans le bateau ; les frais de chargement dans celui-ci étant fonction du liner term indiqué par la compagnie maritime (quai, sous-palan, bord)

Group C - Main Carriage Paid (acquitté)

- **CFR** : Cost and Freight, chargé dans le bateau, livraison au port de départ, frais payés jusqu'au port d'arrivée, sans assurance pour le transport, non déchargé du navire à destination et frais de déchargement inclus ou non selon liner term au port d'arrivée
- **CIF** : Cost, Insurance and Freight, chargé sur le bateau, frais jusqu'au port d'arrivée, avec l'assurance marchandise transportée souscrite par le vendeur pour le compte de l'acheteur
- **CPT** : Carriage Paid To, livraison au premier transporteur, frais jusqu'au déchargement du mode de transport, sans assurance pour le transport
- **CIP** : Carriage and Insurance Paid to, jusqu'au déchargement du mode de transport, avec assurance marchandise transportée souscrite par le vendeur pour le compte de l'acheteur.

Group D – Deliver (arrivée)

- **DAF**: Delivered At Frontier... (Lieu convenu), livraison à la frontière désignée; terrestre exclusivement
- **DES** : Delivered Ex Ship ... (Port de destination convenu), dans le bateau au port d'arrivée
- **DEQ** : Delivered Ex Quay... (Port de destination convenu), déchargé sur le quai du port d'arrivée
- **DDU** : Delivered Duty Unpaid... (Lieu de destination convenu), à destination finale mais sans le dédouanement import La répartition des frais se fait selon le même principe que pour l'Incoterm FCA.
- **DDP** : Delivered Duty Paid, à destination finale, dédouanement import effectué (si exclusion des taxes, le préciser)

Chapitre I : Présentation des principaux usages du commerce international

Il est important de se référer aux incoterms de vente au départ d'autant que ces derniers permettent au vendeur d'exécuter ses obligations dans son pays, et de ce fait d'obtenir sur place les documents nécessaires à la réalisation du crédit. En effet, il sera fastidieux pour le vendeur, d'accompagner la marchandise dans le pays de l'importateur, de la dédouaner, de la mettre à la disposition de l'acheteur, pour ensuite revenir dans son pays pour présenter les documents obtenus pour l'utilisation du crédit documentaire.

Section 02 : Les risques et garanties inhérents aux opérations du commerce international

Dans le commerce international, il convient de rappeler que la nature des risques encourus dans une opération de commerce international n'est pas fondamentalement différente de celle existant sur le marché intérieur.

L'opérateur ne peut pas assumer la totalité des risques, aussi devrait-il connaître les procédures et les techniques lui permettant de limiter, voire de les annuler.

2.1 Stade de l'opération ou se situe le risque²² :

On distingue (03) trois risques qui sont :

2.1.1. Le risque de fabrication :

Dans les premiers temps, le risque auquel est exposé l'exportateur est celui d'une interruption de marché laissant à sa charge les frais qu'il a déjà engagés pour l'exécution de son contrat, c'est le risque de fabrication.

2.1.2. Le risque de crédit :

C'est le risque qui prend après livraison des fournitures dans le cas de non-règlement de la créance.

2.1.3. Le risque Technique :

Lie au type de crédit accordé ou à la méthode utilisée pour le montage d'un financement particulier, Il est en effet évident que tous les types de crédits ne présentent pas le même niveau de risque.

2.2. Nature des risques :

On distingue cinq (05) risques :

²² Coulibaly mamina, analyse du rôle de la banque dans le financement des contrats à l'international, CESAG, page 26, année 2011

2.2.1. Risque Politique :

Il s'entend du risque dû à des décisions politique proprement dites, changements de régime ou de gouvernement, décisions gouvernementales.

Associer au risque politique, le risque naturel tels que les catastrophes, les inondations qui compromettent l'exécution du contrat d'exportation, ou quand la créance est impayée par suite d'un cataclysme naturel survenu dans le pays destinataire²³.

2.2.2. Risque Commercial :

Il résulte de la détérioration de l'acheteur privé :

- Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire à ses 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.

2.2.3. Risque De l'acheteur :

La distinction entre le risque politique et le risque commercial à toute sa valeur lorsqu'on se trouve en face d'un acheteur privé qui peut être poursuivi devant une juridiction de droit commun contre lequel une procédure de faillite peut être engagée, toutefois, lorsque les contrats d'exportation sont conclus avec des acheteurs publics, la garantie des risques commerciaux ne peut être accordée puisque ces acheteurs échappent au recours de droit commun, ils ne peuvent être judiciairement mis en faillite.

Les risques supportés sur les acheteurs publics y compris leurs défauts de paiement sont couverts par les risques politiques.

2.2.4. Risque Économique :

Ce risque se situe pendant la période de fabrication, c'est en effet le risque de hausse des prix interne du pays du fournisseur.

Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat aurait été conclu selon la formule de prix fermes et non révisables.

²³ VIERNIMMEN PIERRE, France d'entreprise, analyse et gestion, EDITION DOLLOZ, France, 1974, P/388

2.2.5. Risque de change ²⁴:

Ce risque existe si l'opération étant libellée en devises, il se produit une modification de la parité de la devise, Considérée par rapport à la monnaie locale.

Le risque de change est le risque de perte lié aux variations de 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).

Une entreprise est en risque de change dès lors qu'elle réalise une opération financière ou commerciale dans une autre monnaie que sa monnaie nationale.

Dans le cas des sommes à recevoir de l'étranger, le risque porte sur la dépréciation de la devise de paiement par rapport à la monnaie locale, Il s'agit d'un risque de change sur rapatriement, il peut se produire à deux stades différents ; entre l'offre et la signature du contrat, ou à partir de la signature, et la nature du contrat jusqu'à l'achèvement des paiements comptant ou à crédit.

2.3 Les garanties bancaires :

On peut les subdiviser en deux grandes classes à savoir le cautionnement et la garantie.

2.3.1 Distinction entre le cautionnement et la garantie :

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

2.3.1.1 Le cautionnement :

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers.

²⁴ **Boris Mmongbo, Mémoire** « Gestion du risque de change dans le Financement du commerce international » P97

« 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 »²⁵.

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 du donneur d'ordre²⁶. 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'opposer aux créanciers les exceptions tirées du contrat ;
- Il est juridiquement régi par le code civil.

2.3.1.2 La garantie ²⁷:

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires". La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (bénéficiaire) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (donneur d'ordre) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

2.3.1.3 La mise en place des garanties :

L'exportateur donne ordre à sa banque d'émettre directement une garantie en faveur de son client étranger. Dans ce cas la banque du donneur d'ordre demande à son tour à une banque locale (correspondant étranger) d'émettre la garantie pour son compte. Donc la banque de l'acheteur (garante) s'engage à payer son client, si ce dernier le demande. La banque du donneur d'ordre (le contre garant) s'engage à rembourser la banque garante. Notons que dans la pratique, les banques garantes ne procèdent au règlement qu'après avoir été réglées par le contre garant.

²⁵ L'article 644 du code civil algérien.

²⁶ Cautionnements et garanties financières dans les travaux publics, page 4, Paris, année 2012

²⁷ La garantie bancaire « votre instrument de sécurisation des prestations et paiements », crédit suisse, page 6, année 2010

2.3.2 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. Nous allons nous intéresser dans cette section uniquement aux garanties mises en place en faveur des acheteurs.

2.3.2.1 La garantie de soumission (bid bond) :

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication. Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat.

2.3.2.2 La garantie de restitutions d'avance :

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte. 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.

2.3.2.3 La garantie de bonne exécution :

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

2.3.2.4 La garantie de retenue de garantie :

Appelée aussi «*garantie de dispense de retenue de garantie*», elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution. Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles.

2.3.2.5 La garantie d'admission temporaire :

Dans le but de la réalisation de gros projets, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporté, ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire temporaire couvrant le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes.

2.3.2.6 La mise en jeu des garanties :

Nous entendons par une mise en jeu, toute demande de paiement faite par l'acheteur (donneur d'ordre) dans le cas d'une mauvaise exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles.

En résumé, la banque, en plus de son appréciation du risque, doit impérativement dans le cadre de son activité du commerce extérieur, se conformer aux dispositions des textes réglementaires en vigueur qui conditionnent l'exécution des opérations avec l'étranger. Ces dispositions ont pour objet d'organiser l'accès au commerce extérieur et de définir le rôle des banques dans l'affectation des ressources en devises et la recherche des financements en faveur de ses clients. Quant aux garanties bancaires, elles sont toujours indispensables pour se prémunir contre les risques qui menacent l'engagement du banquier.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons exposé l'environnement institutionnel du commerce international préalable à toute transaction internationale à l'échelle internationale. Nous avons cité les éléments de base d'une transaction internationale utilisée dans le domaine du commerce international.

Par ailleurs, nous avons fait cas des risques inhérents aux opérations de commerce extérieur et de la nécessité de l'ensemble des intervenants, à veiller à la sincérité et à la transparence des transactions. Enfin, nous avons mis en lumière les garanties qui assurent une bonne fin d'une transaction internationale.



Introduction

Il existe plusieurs instruments et techniques de paiement et règlement à l'international mais lorsqu'on est amené à choisir entre plusieurs instruments et techniques de paiement, il faut toujours avoir à l'esprit, outre des éléments comme la sécurité et la garantie de paiement qu'ils vous procurent, les usages et réglementations dans le pays vers lequel vous exportez.

En effet, il se peut très bien que dans certains pays, des instruments de paiement n'aient pas le caractère contraignant qu'ils peuvent avoir dans votre pays. En outre, l'emploi d'un instrument ou d'une technique de paiement peut être interprété de différentes façons par votre client étranger, selon qu'il réside dans tel ou tel pays.

Section 01 : Les instruments de paiement

1-1 Le chèque¹ :

1.1.1-Définition :

Le chèque est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaire pour effectuer une transaction.

Deux types de chèques existent : le chèque d'entreprise (ou chèque de société) et le chèque de banque. Leur différence tient dans le fait que l'un n'offre pas de garantie sûre contre le risque de non-paiement, et l'autre tient. Dans certains cas, le chèque sera porté en compte « sauf bonne fin », à savoir que si le chèque n'est pas payé, le compte du bénéficiaire sera débité automatiquement du montant reçu.

Et il existe en général 03 (trois) types de chèque ²:

1.1.1.1. Le chèque d'entreprise :

Le chèque d'entreprise n'offre aucune garantie à l'exportateur, la provision sur le compte de l'importateur pouvant être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera

¹ <http://droit-de-commerce.blogspot.com/2011/09/le-cheque-definition.html> date de consultation 14 mai 16h14

² Olivier NAGEL, la relation banque-entreprise : analyse du risque crédit entreprise, conservatoire national des arts et métiers, Paris, Septembre 1996, 60 pages.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement international

présenté par l'exportateur à son établissement bancaire. De manière générale, les banques qui reçoivent ce type de chèque ne le règlent qu'après avoir reçu les fonds de la banque de l'importateur.

Cet inconvénient peut être levé par l'apposition d'un visa ou mieux encore, par la certification du chèque :

- Le visa atteste que la provision existe au moment où le chèque est émis par l'acheteur. Cette provision n'est cependant pas bloquée. La garantie offerte n'est donc pas totale mais momentanée ;

- La certification, quant à elle, atteste que la provision existe et qu'elle est bloquée au profit du vendeur pendant la durée légale de présentation du chèque. Le vendeur dispose dans ce cas d'une sécurité.

1.1.1.2. Le chèque de banque :

Le chèque de banque est un chèque tiré par une banque sur ses propres caisses ou sur une autre banque. Il offre donc une garantie contre le risque commercial. Il ne protège cependant pas du risque bancaire (la banque doit être solvable).

1.1.1.3. Le chèque « sauf bonne fin » :

Par cette technique, l'exportateur dispose dès présentation du chèque au guichet de sa banque du montant de celui-ci sur son compte, mais sous réserve de bonne fin. Si le chèque reste impayé par le débiteur, la banque récupèrera le montant versé sur le compte de l'exportateur.

1.1.2-Avantages et inconvénients :

Le chèque est un instrument relativement peu utilisé dans les transactions commerciales internationales. En effet, le chèque se caractérise, malgré sa simplicité d'utilisation, **par de nombreux inconvénients** :

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur ;

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement international

- 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 devises, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- Le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, un importateur peut effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis ;
- Le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié ;
- La réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international.
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.

Le chèque présente néanmoins les avantages suivants :

- Il est très répandu et peu coûteux ;
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ; par le mécanisme « sauf bonne fin », le chèque peut constituer un moyen de financement. L'exportateur sera crédité de sa créance dès réception du chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.

1.2 Le virement bancaire :

1.2.1-Définition ³:

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.

³ Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994, page 130.

1.2.2-Avantages et inconvénients⁴ :

Plusieurs avantages peuvent être énoncés au bénéfice du virement :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées ;
- Le virement est rapide et ne coûte pas cher (entre pays de l'UE, le même prix qu'un virement national);
- Son utilisation est très facile ;
- Le système fonctionne en continu et assure une bonne traçabilité de l'opération.

En termes d'inconvénients, nous retiendrons que :

- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise (prépaiement) ;
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;
- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises. Etant donné sa facilité d'utilisation, le virement est l'instrument de paiement international le plus utilisé.

1.2.3-Le coût :

Les frais et commissions relatifs au virement international se subdivisent en deux parties. La première concerne les frais au profit de la banque qui émet le virement. Ils seront le plus souvent à charge de l'importateur. La deuxième est réclamée par le banquier qui réceptionne le paiement. Cette deuxième partie est supportée par l'importateur ou par l'exportateur, selon les arrangements pris entre eux et la notification faite à la banque qui enverra les fonds.

Les coûts se composent principalement d'une commission de change et d'une commission d'encaissement. Ces deux commissions sont caractérisées par un tarif dégressif, variant en fonction des pays. A cela, il faut ajouter les frais de transmission par SWIFT (si l'entreprise y

⁴ <http://www.sgbs.sn/?p=781> date de consultation 15/09/2015

recourt) qui varient selon la banque, le pays de destination et en fonction de la rapidité demandée (ordre normal ou ordre urgent).

1-3 SWIFT :

Il existe plusieurs types de virements, dont le virement SWIFT (Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication). Ce système permet des échanges privés de messages télématiques entre banques adhérentes et une rapidité inégalée à condition que la banque qui envoie les fonds et celle qui les reçoit soient membre du réseau SWIFT.

1.3-1-Définition⁵ :

Le réseau Swift est un réseau interbancaire qui offre une palette de services extrêmement diversifiés : transferts de compte à compte, opération sur devises ou sur titres, recouvrement, etc.

Il a été créé en 1977 pour remplacer le télex, jugé trop lent et pas assez fiable, créé à l'origine avec un protocole BSC, il migre en 1991 vers le réseau depuis 2004, il utilise un réseau sur IP, Swift net.

La transmission des informations est chiffrée et les procédures d'authentification sont très strictes, la sécurité assurée par des moyens cryptologiques.

L'intérêt du réseau Swift est d'assurer la non répudiation des échanges : aucun tiers ne peut nier avoir effectué une transaction, Swift réalise l'équivalent d'un acte national sur l'ensemble des transactions effectives et, ce que quelque en soit le montant, ceci naturellement afin d'en protéger les participants, si une banque a payé une autre banque, la banque payeuse exige la garantie du reçu de ce paiement.

Swift garante de l'archivage de tous les reçus, qui sont naturellement décryptés au sein des serveurs d'archivage de Swift.

⁵ David Eiteman, la gestion et la finance internationale, Édition Pearson Éducation, paris, page 69

1.3-2-les règles de fonctionnement :

Les ordres Swift font l'objet d'une normalisation poussée afin d'automatiser au maximum leur traitement, et ainsi les exécutés dans les meilleurs délais, les données classiques d'un virement bancaire coordonnées bancaires de l'émetteur et de récepteur, un billet de motif et des zones de service (commission, type de message,...) sont rigoureusement codifiées.

1.3.3 Déroulement d'un paiement Swift⁶ :

Swift a établi des normes strictes concernant le formatage des messages et leur vérification

Il existe plusieurs formes types, MT100 pour les paiements simples MT101 pour les (request transfert) MT202 pour les paiements des couvertures, MT400 pour les règlements de rééquilibrage de trésorerie entre banque, jusqu'aux MT700 concernant les couvertures de crédit documentaires, il existe pour les paiements normaux et les paiements urgents.

L'envoi d'un message Swift normal :

La banque renseigne dans son informatique les cadres Swift à travers de champs bien délimités : montant, devise, bénéficiaire, banque de couverture, banque de règlement, après validation du message par banque, le système Swift va contrôler la conformité du formatage puis délivrer un acquit Swift, ISN (identification sequential number) ceci signifie que l'ordre est bien conforme et a été expédié à la banque destinataire, cet ISN permet notamment à l'acheteur en cas de non réception du paiement par bénéficiaire, de faire la preuve du paiement.

L'envoi d'un message Swift urgent :

La procédure est identique à celle décrite ci-dessus, à la différence près que le message sera prioritaire sur le réseau, de plus en plus de l'ISN le réseau Swift reverra un accusé de réception dans les 15 minutes, avec notamment un numéro d'enregistrement de l'écriture au niveau de la première banque destinataire, il s'agit de l'OSN (our sequential number).

⁶ Richard Montbeyre, « le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les Etats-Unis » : Aspect juridique de l'affaire SWIFT, mémoire universitaire de Master2, université Paris-Panthéon, Sorbonne, 2007, p66

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement international

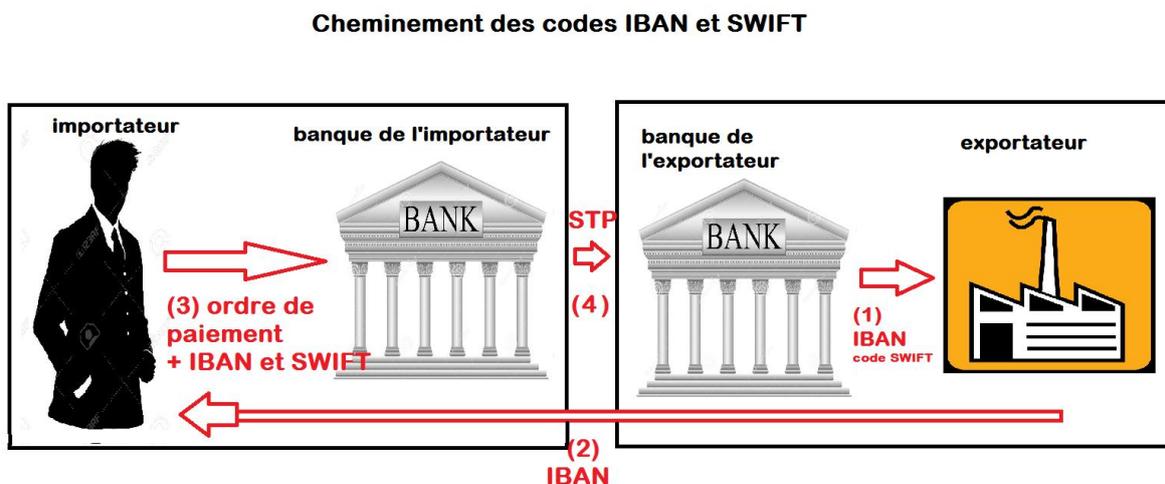
1.3.4 L'IBAN :

En vue de simplifier et d'accélérer le traitement des paiements transfrontaliers, les banques de l'Union Européenne et de quelques autres pays (Islande, Norvège et Suisse) ont élaboré un nouveau standard pour les numéros de compte en banque appelé l'IBAN (*International Bank Account Number*). Ce numéro identifie très précisément le titulaire du compte, sa banque et son pays d'origine. Il est en outre toujours précédé du sigle IBAN.

Deux formats existent : le format papier et le format électronique.

Pour la Belgique, ce numéro comporte 16 caractères : les 2 premiers identifient le pays (code ISO), les deux suivants constituent une clé de contrôle et les douze derniers représentent votre numéro de compte traditionnel.

Schéma N° 01 : Le mécanisme du virement SWIFT



Source : comité Européen de standardisation Bancaire (CESB)

La numérotation correspond aux actions suivantes :

1. la banque de l'exportateur communique le numéro IBAN et le code SWIFT à ce dernier ;
2. l'exportateur communique son numéro de compte IBAN et le code SWIFT à son acheteur (importateur) ;

3. l'acheteur transmet son ordre de paiement à sa banque, dans lequel sont mentionnés l'IBAN de l'exportateur et le code SWIFT ;

4. la banque de l'acheteur étranger identifie rapidement et sans erreur le compte en banque de l'exportateur, grâce à l'IBAN et effectue le paiement rapidement suivant un processus « straight-through ».

1-4 La lettre de change :

1.4.1-Définition ⁷:

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

Au 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.

1.4.2-Avantages et inconvénients :

La lettre de change dispose de nombreux avantages qui en font un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international notamment dans le cadre du crédit documentaire :

- Il matérialise une créance qui peut être négociée (escomptée) auprès d'une banque ;

⁷ Ryad Benmalek, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maîtrise en science économiques, option : économie internationale, monnaie et finance, université de TOULOUSEI, France, 1999

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement international

- L'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur (il n'est cependant pas protégé du risque bancaire dans ce cas). Cette garantie bancaire n'est évidemment pas donnée automatiquement et gratuitement ; être transmise par endossement pour régler une dette ;

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur, ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier ;

- La traite détermine précisément la date de paiement.

La lettre de change présente néanmoins les inconvénients suivants :

- Elle ne supprime pas les risques d'impayés (sauf si elle bénéficie de l'aval d'une banque), de perte et de vol ;

- Son recouvrement peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur, transmise par voie postale et fait intervenir plusieurs établissements financiers ;

- L'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesures légales particulières (prix, langue, ...). Il convient donc de se renseigner à ce sujet avant de l'utiliser.

Il est également important de noter que la lettre de change n'a pas la même valeur contraignante dans tous les Etats. Si elle est comparable à une reconnaissance de dettes dans certains pays, elle n'a par exemple aucun effet obligatoire en France et en Allemagne.

1.4.3-Le coût :

La lettre de change coûte plus chère que le chèque, car elle doit généralement être présentée deux fois (pour acceptation et pour paiement, et parfois une troisième fois pour aval). Des frais de virement sont également imputés au moment de l'encaissement.

1-5 Le billet à ordre :

1.5.1-Définition :

Le billet à ordre⁸ est un effet de commerce émis à l'initiative de l'acheteur (le souscripteur), par lequel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme, à vue ou à une

⁸ Olivier Torres : PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998, 181 pages

certaine date, à son créancier, c'est-à-dire le vendeur (le bénéficiaire). Le règlement « à vue » se fera sur présentation du billet à ordre à la banque qui y est indiquée.

1.5.2-Avantages et inconvénients :

Le billet à ordre ressemble à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette dernière (il peut être avalisé par une banque, endossé, négocié, ...) si ce n'est sur un point essentiel, à savoir qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative du vendeur.

Au vu de cette caractéristique, il est très rarement utilisé en commerce international (il est même fortement déconseillé !). Il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

Section 02 : Les techniques de paiement internationales

2-1 Les techniques non documentaires de règlement :

2.1.1-L'encaissement direct ⁹:

Nous désignons sous l'expression « encaissement direct » les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise en banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations. Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longue date ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré.

Il existe différents types d'encaissement direct :

2.1.1.1-L'encaissement simple :

L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur. Par cette procédure, l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transport ou titres représentant le droit de propriété sur les marchandises) en

⁹ Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris, 2002

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement international

tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement. Par cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises.

2.1.1.2-Le paiement à la commande :

Un paiement à la commande correspond à un paiement anticipé. Ce mode de paiement suppose de la part de l'acheteur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paye une marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui peut-être n'est même pas encore fabriquée.

Pour l'exportateur, il s'agit de la technique de paiement la plus simple et la plus sûre (le risque d'impayé est quasi inexistant), mais il s'agit d'une des plus mauvaises d'un point de vue commercial et des plus difficiles à faire accepter par l'acheteur. Elle s'opère en effet complètement au détriment des intérêts de l'importateur qui supporte tout le poids financier de l'opération. De plus, elle est souvent traduite par ce dernier comme un sentiment de méfiance de l'exportateur à son égard.

L'exportateur doit néanmoins se montrer vigilant et ne pas estimer que grâce à cette technique de paiement, il est à l'abri de tous risques, car :

La réglementation des changes de nombreux pays interdit ce type de contrat. En effet, pour ces pays, les fonds ne peuvent être transférés à l'étranger qu'après avoir prouvé que les marchandises qu'ils couvrent ont bien été expédiées à destination du pays. Pour certains pays, même, les fonds ne seront transférés à l'étranger qu'après dédouanement des marchandises à destination ;

· De plus, l'acheteur peut diminuer le risque inhérent à ce genre de contrat en exigeant de son fournisseur, en contrepartie de son versement, une garantie bancaire de remboursement au terme de laquelle une banque s'engage à le rembourser si les conditions d'appel à la garantie sont remplies (exemple : non-conformité des marchandises expédiées par rapport au contrat commercial).

2.1.1.3-Le paiement à la facturation :

L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique est donc souvent à déconseiller car l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il adjoint à sa facture une lettre de change.

2.1.1.4-Le paiement ex-usine :

Certains industriels exigent que les marchandises soient payées dès qu'elles sont prêtes pour expédition. Ils veulent de la sorte éviter que les paiements de leurs marchandises soient tributaires des dates de départ des transports et de leurs durées. L'acheteur doit donc payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur acheminement.

Si ce type de contrat est avantageux pour le vendeur qui voit ses besoins de trésorerie et son risque diminué, il peut poser des problèmes à l'acheteur car c'est lui qui doit gérer le transport et les formalités douanières au départ d'un pays qu'il ne connaît peut-être pas. Il risque donc dans de nombreux cas d'y rencontrer des difficultés logistiques et administratives. De plus, l'importateur ne peut déterminer avec précision quel sera le prix de revient des marchandises qu'il aura achetées. Il devra d'ailleurs veiller à ne pas sous-estimer les difficultés qu'il pourrait rencontrer ainsi que le coût du réacheminement, se laissant gruger par un prix de vente des marchandises particulièrement intéressant par rapport à un fournisseur équivalent mais qui a remis une offre sur base CIF, par exemple.

2.1.2-Le contre- remboursement :

2.1.2.1-Définition :

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération.

Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement international

Notons que le contrat de contre-remboursement est juridiquement distinct du contrat de transport.

Les transporteurs maritimes et aériens ne veulent pas offrir ce type de service. Seule l'administration postale dans des conditions limitées, et quelques transporteurs routiers et transitaires acceptent de pratiquer le contre-remboursement.

2.1.2.2-Avantages et inconvénients :

Le risque principal qu'encourt l'exportateur est que ses marchandises soient refusées par l'acheteur. Plusieurs raisons pourraient expliquer ce refus :

- Les marchandises sont endommagées ;
- Les marchandises ne sont pas conformes à ce qui avait été commandé ;
- L'acheteur n'a pas obtenu la licence d'importation ;
- L'acheteur n'a pas pu obtenir les devises demandées.

En cas de refus de prendre livraison de la part de l'acheteur, l'exportateur se trouvera dans l'obligation de stocker la marchandise en attendant son rapatriement ou sa mise en vente sur place à des conditions souvent moins avantageuses. Un refus aura donc inévitablement des incidences financières pour l'entreprise.

Un autre désavantage du contre-remboursement est son coût élevé. Celui-ci varie de 2% à 5% du montant de la facture réclamée.

Néanmoins, le contre-remboursement reste intéressant pour des ventes à des particuliers dans le cadre de la vente par correspondance. L'entreprise s'inquiétera cependant des dispositions légales visant à la protection des consommateurs (comme, par exemple, le respect du délai de réflexion).

2.1.3-Le compte à l'étranger :

2.1.3.1-Principe :

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportateur exporte couramment vers un pays et, de surcroît, pour des sommes importantes.

En effet, cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- De réduire le montant de commissions liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes ;
- À l'acheteur de payer sur un compte de son pays ;
- Éventuellement le paiement de fournisseurs locaux. Les paiements effectués à partir d'un compte étranger coûtent généralement moins cher que les paiements internationaux.

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change et factures à payer au guichet de cette filiale ou de cette banque étrangère. Cette filiale ou cette banque avise très rapidement l'exportateur des paiements effectués, le « rapatriement » des sommes payées se faisant dans les délais convenus avec l'importateur.

Notez cependant que l'ouverture d'un compte à l'étranger entraîne des frais de tenue de compte et un mouvement minimum est souvent requis pour « amortir » ces frais. Il est possible cependant que des considérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transactions avec ce pays.

2.1.3.2-Documents requis :

De manière générale, les documents nécessaires pour l'ouverture d'un compte à l'étranger sont

- Une copie des statuts de la société ;
- Une copie de la carte d'identité des personnes pouvant valablement engager la société ;

- Une copie de l'inscription de la société au registre de commerce ;
- Un spécimen des signatures engageant valablement la société ;
- Enregistrement TVA.

2-2 Les techniques documentaires de règlement :

2.2.1-La remise documentaire :

2.2.1.1-Définition :

La remise documentaire¹⁰ (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).

Les « Règles uniformes relatives aux encaissements », publiées par la Chambre de Commerce Internationale (publication no 522), fournissent des règles en la matière largement reconnues au niveau mondial.

Il ne faut pas confondre encaissement documentaire et encaissement simple. Le terme « encaissement simple » vise un encaissement par la banque de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux. L'encaissement simple n'est à ce titre pas une technique de paiement documentaire.

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

- Documents contre paiement (D/P) : la banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

¹⁰ ROUEYER-ACHOINEL, la banque et l'entreprise, la revue banque, édition éditeur, 1996, p339

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement international

· Documents contre acceptation (D/A) : la banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

2.2.1.2-Mécanisme :

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

· Le donneur d'ordre (ou remettant) : c'est le vendeur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

· La banque remettante : il s'agit de la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque correspondante étrangère chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre auprès de l'acheteur. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données. Elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies. Il en va de même en ce qui concerne les retards, les pertes en cours de transmissions, la qualité des traductions, la qualité de la banque correspondante,... C'est ce point fondamental qui distingue la remise documentaire du crédit documentaire. Dans le cadre du crédit documentaire, il s'agit d'un réel engagement d'une banque qui se porte garante en cas de défaut de paiement de l'acheteur.

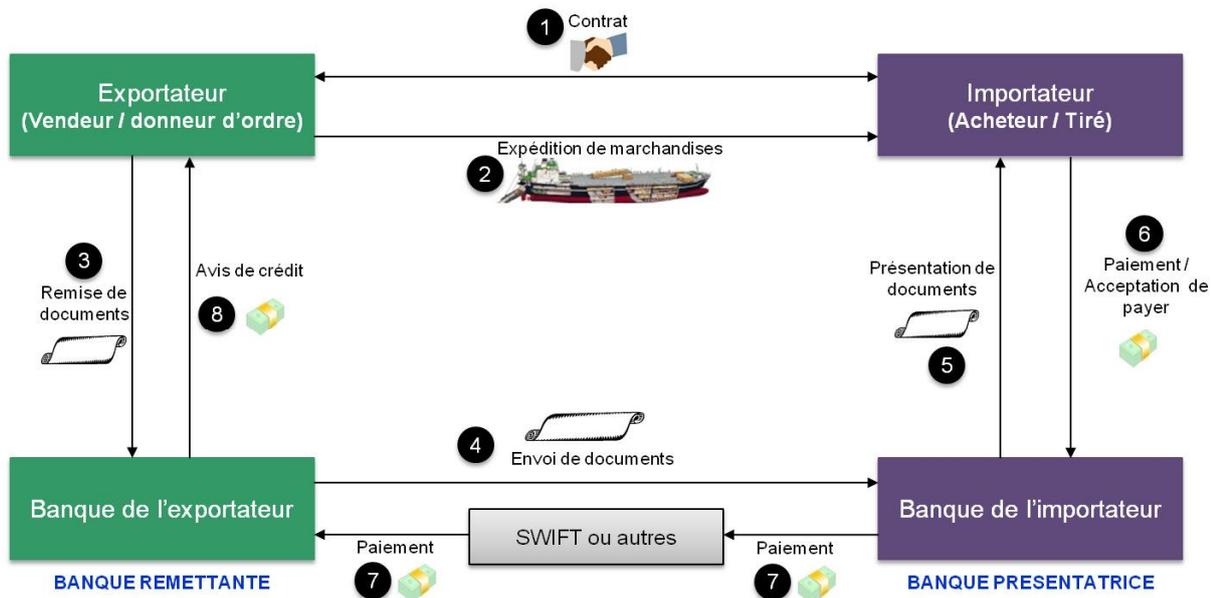
· La banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

· Le tiré : c'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement. Il s'agit de l'importateur.

Le rôle de la banque remettante peut s'avérer inutile dans le cadre d'affaires régulières. L'exportateur s'adressera directement à la banque présentatrice pour remettre les documents et la lettre d'instructions.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement international

Schéma N°02 : La technique de la remise documentaire peut être synthétisée en 8 étapes



Source : fait par nous même

Contrairement au crédit documentaire, la banque n'a, dans la formule de la remise documentaire, aucune obligation de résultat. Dans cette procédure, les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients. La remise documentaire est donc différente du crédit documentaire, dans lequel c'est une banque (ou les deux, en cas de confirmation) qui s'engage à payer le vendeur.

2.2.1.3-Le coût :

Le coût se situe entre 0,1 à 1 % du montant de la vente, avec un plafond maximum et minimum. Les frais et commissions d'encaissement sont à la charge du vendeur, sauf stipulation contraire entre les parties.

2.2.1.4-Les avantages et inconvénients :

Les avantages de la remise documentaire sont les suivants :

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise si des documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement international

- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates.

- Le coût est faible.

- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire.

- Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire.

- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite.

· Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

La remise documentaire comprend également des inconvénients :

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. Dans ce contexte, il est important que le vendeur donne à la banque présentatrice dans la lettre d'instructions les modalités à prendre pour préserver la marchandise dans l'hypothèse où le client ne lèverait pas les documents.

- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation.

- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise D/A)

- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur. Ce dernier risque beaucoup plus dans l'opération.

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement international

· Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.

2.2.2-Le crédit documentaire :

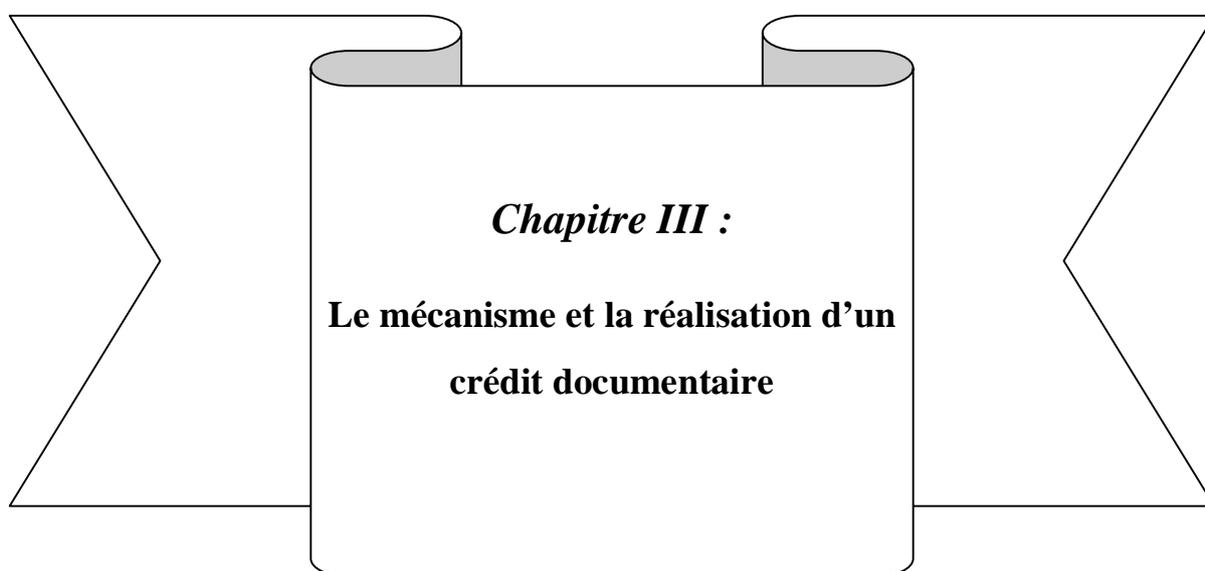
Le crédit documentaire est aujourd'hui très utilisé pour sécuriser les transactions de commerce international.

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque émettrice s'engage 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 (ou banque notificatrice) un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises.

Le crédit documentaire est soumis aux **Règles et Usances Uniformes** matière de crédit documentaire de la **Chambre de commerce internationale**. La commission bancaire de la Chambre de commerce internationale a révisé ces Règles et Usances par décision du 25 octobre 2006 avec entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2007. Il s'agit de la publication n° 600 de la CCI (RUU 500 auparavant). Les principales modifications de cette nouvelle version des RUU consistent en une simplification des principes applicables, le nombre d'articles des RUU ayant d'ailleurs été réduit de 49 à 39. Il est toujours possible d'émettre une lettre de crédit soumise aux RUU 500 de la CCI.

Conclusion

De tous les instruments et techniques vus en haut, le crédit documentaire est celui qui présente les meilleurs avantages en matière de sécurité et fiabilité et c'est ce qu'on va voir en détail dans la section suivante où des explications plus approfondies seront données sur le rôle et le fonctionnement du crédit documentaire.



Chapitre III :

**Le mécanisme et la réalisation d'un
crédit documentaire**

Introduction

Avant le XVIII^{ème} siècle, les marchandises voyageaient sur les navires des grosses maisons de commerce, en même temps que leurs représentants chargés de l'acquisition des marchandises d'importation, qui étaient payées avec le produit de la vente des biens exportés.

A la fin du XVIII^{ème} siècle, la suppression des monopoles et la spécialisation fonctionnelle des acteurs du commerce international a permis l'émergence des lignes de navigation.

Les acheteurs et les vendeurs ont commencé à traiter à distance. Plus était long le trajet que devait parcourir la marchandise, plus était marqué l'écart entre le lieu et le moment de la conclusion du contrat et de l'embarquement et celui du paiement.

L'exportateur ne pouvait pas se permettre de se contenter de savoir que son acheteur était disposé à le payer et ne pouvait pas non plus supporter, seul, l'immobilisation, pendant plusieurs mois parfois, du capital qu'il avait investi dans sa marchandise.

Il ne pouvait pas non plus exiger de l'acheteur étranger qu'il paie d'avance, aussi longtemps que ce dernier n'avait pas la garantie que la livraison aurait été conforme à ce qui avait été contractuellement convenu¹.

La solution :

Le crédit documentaire, dont la technique répond aux besoins de l'exportateur et de son client étranger.

Les règles du crédit documentaire proviennent de la pratique commerciale et de la jurisprudence de la fin du XIX^{ème} siècle. Elles ont été codifiées pour la première fois en 1933 par la Chambre de Commerce Internationale.

¹ http://www.expert-comptable-international.info/fr/services-personnalisés/fiches-methodes/credits_documentaires date de consultation 16/09/2015 12h51

Section 01 : Présentation du crédit documentaire

1.1 Généralités sur le crédit documentaire :

1.1.1 Définition

« Le crédit documentaire est un écrit d'une banque informant un vendeur, appelé bénéficiaire, que, pour compte de son acheteur, elle lui réglera la marchandise ou service convenu à concurrence d'une certaine somme (montant du crédit) contre remise, avant une certaine date, des documents déterminés »²

1.1.2 Le rôle du crédit documentaire

Le crédit documentaire a pour rôle de satisfaire et l'acheteur (l'importateur) et le vendeur (l'exportateur) car c'est un :

1.1.2.1 Moyen de transaction :

Il permet d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention de deux banques : celle de l'importateur et celle de l'exportateur.

1.1.2.2 Élément de confort et sécurité :

Il est sûr pour les contractions commerciales et la dénomination commune de leur préoccupation.

1.1.2.3 Instrument de règlement :

Il peut se révéler de pratique courante pour des exportateurs avisés pour peu qu'on ne l'alourdisse pas de clauses et conditions inutilement sophistiqué. Il supprime dans des cas le concours bancaire de trésorerie.

1.1.3 Les intervenants (les acteurs du crédit documentaire) :

Dans la réalisation d'une transaction en utilisant le crédit documentaire, interviennent généralement 04 (quatre) parties, auxquelles on peut ajouter une cinquième :

1) Le donneur d'ordre (en anglais : *applicant*) est l'acheteur ou l'importateur qui est l'initiateur du crédit documentaire auprès de sa banque.

² Moussa Lahlou, le crédit documentaire, ENAG éditions, Alger, page19, année 1999

Chapitre III : Le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire

- 2) la banque émettrice est celle du donneur d'ordre. Elle émet le crédit documentaire.
- 3) la banque notificatrice est celle qui reçoit le crédit documentaire et le transmet au bénéficiaire après avoir étudié la conformité du message d'ouverture. Selon les cas elle peut le confirmer.
- 4) le bénéficiaire est l'exportateur qui reçoit le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque.
- 5) la banque négociatrice : lorsque le crédit le permet (lettre de crédit appelée "ANY BANK"), le bénéficiaire peut remettre les documents et demander le paiement à une autre banque de son pays que la banque notificatrice.

Schéma N°03 (phase01) : l'ouverture/l'émission du crédit documentaire

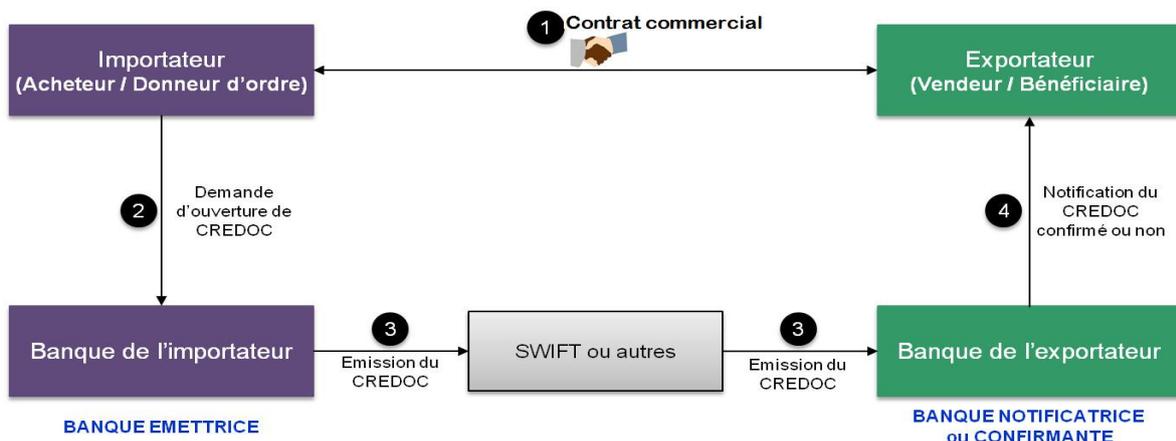
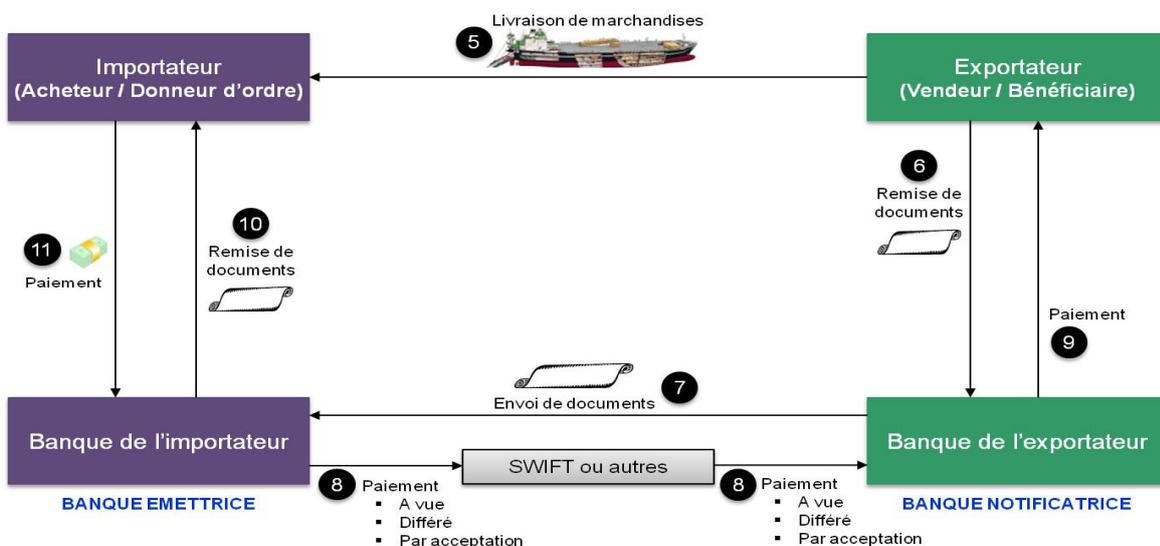


Schéma N°04 (Phase 02) : la réalisation du crédit documentaire



Source : fait par nous même

1.1.4 Les types du crédit documentaire :

On distingue trois types : Le crédit documentaire révocable ; le crédit documentaire irrévocable et le crédit documentaire irrévocable confirmé.

L'ouverture du crédit documentaire doit indiquer clairement si le crédit est révocable ou irrévocable. En l'absence d'une telle indication, le crédit sera réputé irrévocable.

1.1.4.1 Le crédit documentaire révocable ³:

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable. Néanmoins, il n'est pas révocable dans les cas suivants :

- Si la banque a déjà traité les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'avis de l'annulation ou d'amendement dans les cas d'un paiement à vue, acceptation, ou négociation ;
- Si le bénéficiaire a produit les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit ;
- Si la banque a levé des documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'annulation ou l'amendement dans le cas d'un paiement différé.

1.1.4.2 Le crédit documentaire irrévocable⁴:

Ce type de crédit présente pour le vendeur un avantage certain, il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions de crédit. Le crédit documentaire irrévocable⁵ constitue pour la banque émettrice un engagement ferme :

- Si le crédit est réalisable à vue, la banque émettrice doit payer à vue ;
- Si le crédit est réalisable par paiement différé, la banque émettrice doit payer à la date ou/aux dates d'échéance arrêtées ;
- Si le crédit est réalisable par acceptation :

³ Kamal Chehrit, le crédit documentaire, édition Grand Alger Livres, Alger, 2007, page 23

⁴ Kamal Chehrit, op cit, page 24.

⁵ L'irrévocabilité signifie qu'un crédit documentaire ne peut ni amendé ni annulé sans l'accord des parties concernées notamment le bénéficiaire, dans le crédit irrévocable, le vendeur demeure exposé à tous les risques extérieurs à son pays (risque politique et risque économique).

- a) La banque émettrice accepte les traites tirées sur elle par le bénéficiaire ;
- b) Toute autre banque tirée doit accepter et payer à l'échéance les traites tirées par le bénéficiaire.
- Si le crédit est réalisable par négociation, la banque émettrice doit payer sans recours contre les tireurs et/ou porteurs des traites tirées par le bénéficiaire à la date ou/aux dates d'échéance arrêtées.

1.1.4.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé⁶ :

Face aux divers risques, le vendeur souhaiterait obtenir l'engagement irrévocable d'une banque de son propre pays ou d'une banque internationale de premier ordre situé dans un pays à risque politique nul. Dans ce cas, la banque notificatrice devient confirmante et s'engage au même titre que la banque émettrice.

La confirmation d'un crédit irrévocable par la banque confirmante à la demande de la banque émettrice représente un engagement de la banque confirmante s'ajoutant à celui de la banque émettrice. La banque confirmante, si les termes et conditions du crédit sont respectés, est dans l'obligation de :

- Payer à vue si le crédit qui est réalisable par paiement à vue ;
- Payer à la date ou/aux dates d'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé ;
- Accepter la traite tirée par le bénéficiaire sur la banque confirmante si le crédit est réalisable par acceptation ;
- Négocier sans recours aux tireurs la traite tirée ou le document présenté en vertu du crédit.

L'engagement pris par la banque confirmante est subordonné à l'engagement de la banque émettrice. L'utilisation et le paiement se font aux guichets de la banque confirmante. Ce type de crédit offre au vendeur bénéficiaire une grande sécurité et lui procure diverses possibilités de crédit

Dans le crédit documentaire irrévocable qu'il soit confirmé ou non, il n'existe pas de lien juridique entre l'acheteur et le vendeur, hormis celui du contrat commercial qui les lie. Le crédit documentaire est le mode de paiement qui implique les banques (émettrice, confirmante) et le bénéficiaire. L'acheteur est lié juridiquement à sa banque émettrice.

⁶ Kamal Chehrit, op cit, page 27

1.1.5 Les crédits documentaires spéciaux ⁷

1.1.5.1-Crédit documentaire "transférable" (transferable D/C):

Il permet au bénéficiaire (l'intermédiaire) de demander à la banque chargée de la réalisation de le transférer, en tout ou partie, en faveur d'un ou des plusieurs seconds bénéficiaires du crédit qui sont le ou les fournisseurs réels de la marchandise. Le crédit d'origine doit être expressément qualifié de « transférable ». Le transfert doit être effectué conformément aux conditions du crédit documentaire d'origine, à l'exception du montant du crédit et du prix unitaire qui sont réduits (marge de l'intermédiaire), de la date de validité, de la date d'expédition et du délai de présentation des documents. Ce système impose que les divers contrats commerciaux entre les parties prenantes à la transaction commerciale soient conclus de manière parfaitement symétrique.

1.1.5.2-Crédit documentaire "adossé" (back to back D/C) :

Dans le cas d'une impossibilité d'ouvrir un crédit documentaire transférable (refus de l'acheteur ou de la banque émettrice de s'engager en faveur d'un bénéficiaire inconnu, ou incapacité de l'intermédiaire de conclure deux contrats parfaitement symétriques), l'intermédiaire, qui est le bénéficiaire du premier crédit documentaire, l'offre à la banque notificatrice en garantie de l'émission d'un second C/D, en faveur du fournisseur des marchandises.

Pour bien fonctionner le crédit documentaire "back to back" doit se rapprocher autant que possible du C/D de base :

Faire en sorte que la substitution de documents se ramène, si possible, à un simple changement de facture commerciale. Utilisées dans le cas de courants d'affaires réguliers et entre partenaires "fiables".

⁷ Asfour J-C, mieux gérer vos crédits documentaires, édition Gualino, page 112, Paris, octobre 2007

1.1.5.3-Crédit documentaire "revolving" (revolving D/C)⁸ :

Il permet à un acheteur qui est en relations suivies avec son fournisseur de mettre à la disposition de ce dernier, un crédit documentaire qui est automatiquement renouvelé pour son montant initial, en fonction des conditions précisées lors de l'ouverture.

1.1.5.4-Lettre de crédit "stand-by" (SB.L/C) stand-by L/C:

Garantie bancaire exécutable à première demande du bénéficiaire, émise sous la forme d'un crédit documentaire et réalisé en cas de non-paiement par l'acheteur à l'échéance de la transaction commerciale. Sa véritable finalité est de ne pas à avoir à être mise en jeu. C'est une technique de garantie de paiement qui autorise l'envoi direct des marchandises, sans risques.

1.1.5.5-le crédit avec red clause/green clause :

C'est un crédit documentaire classique dans lequel une clause supplémentaire (inscrite en rouge), par laquelle la banque émettrice du crédit, sur instruction du donneur d'ordre, invite ou demande à la banque chargée de réaliser le crédit, d'accorder des avances au bénéficiaire avant que celui-ci ne présente les documents requis par le crédit.

1.2 Les risques du crédit documentaire⁹

Le crédit documentaire n'est pas exempt de risques pour les parties au contrat. Il subsiste deux types de risques : les risques documentaires et le risque de non-paiement.

1.2.1-Risques documentaires

Les risques documentaires proviennent d'une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée.

- Mauvaise qualification des produits.
- Escroquerie sur la marchandise.

⁸ Documentation interne à l'agence de Tizi Ouzou de Société Générale Algérie

⁹ Servigny.A, Benoit .M & Zelenko.I, « le risque de crédit », édition DUNOD, 2001

- Erreur de déchiffrement des documents.

En cas de doute au moment de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire ou son correspondant doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord malgré d'éventuelles irrégularités dans les documents.

Toutefois, si le banquier est responsable de la vérification des documents, il ne l'est pas de la non-conformité des marchandises reçues avec celles qui sont annoncées dans les documents.

1.2.2-Risques de non-paiement

Le banquier correspondant en payant le vendeur court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur). Il peut en effet, par exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays vendeur vers le pays acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur.

Le banquier de l'importateur risque, en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondants ; à ce risque, il faut ajouter éventuellement le risque de change si une couverture à terme n'a pas été prévue.

La lettre de crédit attendue est amenée de plus en plus à se substituer aux autres garanties internationales. Son mécanisme s'apparente à celui du crédit documentaire et elle peut servir utilement comme instrument de paiement par défaut et le remplacer dans certains cas.

1.3 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

La technique du crédit documentaire se caractérise par un certain nombre d'avantages et d'inconvénients qui sont :

1.3.1-Les avantages du crédit documentaire :

Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international. Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays.

Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international de marchandises.

1.3.2-Les inconvénients du crédit documentaire :

Le crédit n'est qu'un engagement à payer sur présentation des documents. Il ne constitue en rien un engagement sur la conformité de la marchandise ! L'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise. L'acheteur (qui aura dû couvrir la banque du paiement effectué) ne se trouve néanmoins pas démunie, dans la mesure où il pourra toujours agir contre le vendeur en vertu de leur contrat de vente sous-jacent, duquel l'acte de crédit documentaire est donc abstrait.

Pour pallier ce risque, l'acheteur peut demander une inspection et/ou une analyse par un laboratoire indépendant, ce qui entraîne généralement une augmentation des délais de livraison.

La lettre de crédit est une technique de paiement qui relève d'opérations très procédurières. Le coût est élevé comparativement à d'autres techniques de paiement internationales (ex. : remise documentaire) mais la sécurité de paiement est également élevée.

Le crédit documentaire est une technique mise en place par la chambre du commerce international pour introduire une confiance indispensable dans la réalisation et le bon déroulement d'une opération commerciale entre deux parties « importateur-exportateur » qui, du fait de la distance sont imparfaitement renseignés l'un sur l'autre, le vendeur n'acceptera pas de se dessaisir des marchandises que s'il est assuré du paiement lors de leur embarquement, et l'acheteur n'acceptera le règlement que s'il a la certitude d'une livraison conforme à sa commande. Ainsi donc, le crédit documentaire de son émission à son paiement est soumis à règles illustrées par des mécanismes qui mènent à sa réalisation.

Section 02 : Le déroulement du crédit documentaire

2.1 Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes¹⁰ :

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 prestations de services.

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 prêts 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 notificatrice 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 notificatrice 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 et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

¹⁰ S Haddad, op cit page 34.

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, etc.

Acte 6 : Présentation des documents

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

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 ses frais.

Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice

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

Acte 9 : Remboursement à la banque notificatrice

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

Acte 10 : Levée des documents (côté 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 débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

Acte 12 : Réclamation des marchandises

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissement original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

Acte 13 : 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 des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).

2.2 Les documents du crédit documentaire¹¹ :

Le paiement par le banquier est lié à la conformité des documents présentés par l'exportateur bénéficiaire. Il en résulte pour le banquier un devoir de vérification. Le banquier doit procéder exclusivement à un examen formel de la conformité des documents par rapport aux stipulations du crédit. Il ne lui appartient pas de s'assurer, par des vérifications extérieures, que ces documents reflètent la réalité. Les Règles et Usances Uniformes sont d'ailleurs très explicites sur cette question : « dans les opérations de crédit, toutes les parties intéressées ont à considérer des documents à l'exclusion des marchandises, services et/ou autres prestations auxquels les documents peuvent se rapporter ».

Ainsi, par exemple, si le crédit documentaire dont vous êtes le bénéficiaire prévoit que le connaissement maritime doit porter la mention que la marchandise exportée a été chargée à bord en bon état, il suffit que cette mention soit portée sur le document requis par la personne

¹¹ Désiré Loth, « l'essentiel des techniques du commerce international », éditions Publibook, Paris, Janvier 2010

habilitée à l'établir sans que le banquier doive vérifier que tel est effectivement le cas. La seule exception à cette règle est celle du caractère manifestement frauduleux des documents que vous remettriez.

❖ De manière générale, l'indépendance de la source d'émission des documents utiles dans le cadre du crédit documentaire n'est pas fiable. Ainsi, il est déconseillé, par exemple, d'accepter les documents unilatéraux émis par le client, comme par exemple, un reçu attestant de la bonne réception des marchandises. Il serait alors trop aisé, si votre client est malhonnête, qu'il ne marque une certaine désinvolture dans la réalisation de ces documents ou qu'il ne respecte les délais fixés dans le contrat de vente qui vous lie, mettant en cause votre remboursement par la Banque.

❖ Il est important également de noter que cette vérification des documents par la banque sera une opération plus ou moins risquée selon les pays. C'est ainsi qu'il faut s'attendre d'une banque anglaise qu'elle scrute les documents dans leurs moindres détails.

2.2.1-Documents systématiquement exigés¹² :

Factures : elles devront être fournies dans le nombre d'originaux et de copies requis par le crédit documentaire, mais aussi avec les libellés ou visas exigés (ambassades, organismes de surveillance, ...).

Liste de colisage : elle indique pour chaque colis son identification (marques, numéros, poids brut, poids net, dimensions, cubage et contenu). Elle donne également les totaux de l'expédition (nombre de colis, cubage, poids brut, ...).

Le document de transport :

· Le FCR (Forwarder Certificate of Receipt) : il assure la bonne réception des marchandises par le transitaire. Il est établi par ses soins lors de la réception des marchandises pour réacheminement vers le client. Ce certificat est valable pour les contrats avec les incoterms EXW, FCA et FAS.

· La lettre de voiture (CMR) : Elle est établie lors de la prise en charge de la marchandise uniquement dans le cadre du transport routier. Elle couvre les contrats avec les incoterms EXW,

¹² Crépin Xavier Ondo, « le crédit documentaire et la lettre de crédit à l'international » document pdf.

Chapitre III : Le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire

CPT et CIP. Dans le cadre d'une vente avec les incoterms DDU et DDP un exemplaire de lettre de voiture avec signature pour réception du client pourrait être exigé mais est à éviter car il pourrait être difficile à obtenir.

· Le connaissement maritime : Il est établi par l'agent de la compagnie maritime en trois exemplaires originaux. Ces documents valant titre de propriété, il convient dans la mesure du possible d'essayer que le crédit documentaire mentionne un jeu complet afin que le client ne puisse pas prendre possession d'une des trois copies du connaissement et par la même occasion prendre possession des marchandises avant la réalisation du crédit documentaire par la banque. Ce document touche les contrats de vente associés aux incoterms FOB, CFR et CIF, DES et DEQ.

· Le connaissement de transport combiné : il sera établi s'il y a au moins deux types de transport, dont le transport maritime. Il permet généralement de couvrir une expédition depuis la sortie des usines du fournisseur jusqu'au magasin du client. Ce document apparaîtra dans les contrats avec les incoterms CPT, CIP, DAF, DDU, DDP.

· La lettre de transport aérien (LTA) : elle est établie par le transitaire de la compagnie en cas d'expédition aérienne. Elle couvre les contrats sous les incoterms CPT, CIP, DDU et DDP.

Si en transport aérien, routier ou ferroviaire, la marchandise est remise au destinataire indiqué sur le document de transport, nous vous rappelons qu'en transport maritime, seul le document de transport représente un titre de propriété qui, par endossement, permet le transfert de propriété. Or, sur les courtes traversées, la marchandise risque de parvenir au port d'arrivée avant les documents. Les opérateurs internationaux ont dès lors mis au point des techniques pour pallier cette difficulté comme la technique du cartable de bord.

2.2.2-Documents éventuellement exigés :

Chaque crédit documentaire ouvert par un client prévoit en sus des documents tels que :

Le certificat d'assurance : il est en principe établi par la compagnie d'assurance généralement pour 110 % de la valeur de la marchandise.

Le certificat d'origine : il s'agit d'une déclaration dûment signée (par la Chambre de Commerce locale dans la plupart des pays européens) qui a pour but de prouver au pays

Chapitre III : Le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire

importateur l'origine des marchandises achetées afin de lui permettre d'exercer un contrôle sur les marchandises contingentées et / ou de calculer les droits de douane auxquels elles sont soumises .

Le certificat de contrôle qualité (ou certificat d'inspection) : ce document est généralement émis par des firmes spécialisées dont certaines sont agréées par des sociétés de contrôle de réputation internationale, telles que la Société Générale de Surveillance (Genève), LLOYDS REGISTER, ... Ces organismes attestent qu'ils ont inspecté les marchandises et qu'ils les ont trouvées conformes aux détails, normes et spécifications demandées tant pour ce qui concerne leur qualité que leur quantité. Sur demande, ils contrôlent aussi le conditionnement, les marques, le numéro des colis, et en surveillent l'embarquement.

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

Le certificat d'analyse : pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole comme le vin, l'alcool, etc., l'acheteur peut aussi exiger la présentation d'un certificat d'analyse. Ce certificat peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, soit par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'Etat. Il constate la teneur et le cubage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique.

Le certificat d'usine : ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques.

Le certificat de circulation des marchandises : c'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'UE avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays.

Les certificats de poids, de jaugeage, de mesurage : ils peuvent être établis par le vendeur, sauf si l'acheteur exige qu'ils soient émis par un tiers ou par un peseur juré

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

La facture consulaire : ce document, dont la forme et le libellé varient d'un pays à l'autre, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur. Faut être vigilant au fait que le consul peut être sous influence et que l'obtention de ce document peut dans certains pays s'avérer problématique.

2.3 L'encadrement juridique du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est une opération complexe. Le contrat de crédit documentaire en lui-même est difficile à établir, mais une difficulté supplémentaire s'y ajoute par le fait qu'il prend place dans un contrat plus large qu'est le contrat de vente international pour lequel il est souscrit.

Ainsi, dans le cadre de sa politique juridique générale, l'entreprise exportatrice doit témoigner un soin très attentif à élaborer le crédit documentaire de la manière qui réponde le mieux à ses besoins de sécurité, dépendant de chaque cas d'espèce. L'identification des règles de droit applicables fait partie de ces démarches.

La négociation contractuelle sera facilitée par l'existence des << Règles et Usances Uniformes (RUU 500) >> relatives aux crédits documentaires, élaborées par la Chambre de Commerce Internationale. Il s'agit d'une codification privée, établie pour la première fois en 1933 et qui est régulièrement revue. Ces règles font l'objet d'une adhésion extrêmement large à travers le monde et sont un outil de référence en la matière.

Pour s'en prévaloir et pour éviter toute controverse, les parties s'y référeront de manière explicite dans leur convention. En pratique, le crédit documentaire doit porter la formule suivante : << Cette lettre de crédit est soumise aux Règles et Usances Uniformes de la CCI - publication no ... >>, ou plus communément en anglais : <<This letter of credit is subject to the

<< Uniform Customs and Practice for documentary credit>> - International Chamber of Commerce - Publication no>> ...

Cependant, ni les dispositions contractuelles, ni le renvoi aux RUU ne peuvent régler toutes les questions. Il est donc utile de pouvoir faire référence à un corps préconstitué de règles de droit applicables, étatiques le plus souvent. Nous vous signalons que les parties ont la possibilité de désigner expressément le droit dont elles veulent se prévaloir. A défaut, la loi du lieu de l'exécution du crédit documentaire est une référence souvent prise en considération en cas de litige.

Section 03 : La réalisation du crédit documentaire :

3.1 La domiciliation bancaire

3.1.1- Domiciliation des importations

3.1.1.1-Définition

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation des biens et services (originaires de l'étranger) au préalable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises est obligatoire¹³.

Elle consiste pour un importateur résident, à faire choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de changes¹⁴.

L'ouverture d'un dossier d'importation donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation (immatriculation) par la banque domiciliataire. La banque domiciliataire après l'ouverture du dossier de domiciliation, remet à l'importateur résident, un exemplaire du contrat dûment immatriculé et revêtu d'un visa de domiciliation, ce visa doit être repris aussi sur toutes les factures afférentes au contrat pour le dédouanement des marchandises¹⁵.

¹³ Algérie, domiciliation des importations, Règlement de la banque d'Algérie n°91-12 du 14 aout 1991 abrogé par le règlement n°07-01, Art2

¹⁴ Op cit , Art 3

¹⁵ Bid it , Art4

3.1.1.2 Base juridique

Règlement de la banque d'Algérie No 91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations.

3.1.1.3 Dispenses

Sont dispensés de l'obligation de domiciliation bancaire aux préalables:

- les importations dites sans paiement réalisé par les voyageurs pour leur usage personnel conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès de nos représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger placés sous l'autorité des chefs de missions diplomatiques lors de leur retour en Algérie conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiement d'une valeur inférieure à 30.000DA réalisées par le débit d'un compte devises ouvert en Algérie.
- Les importations d'échantillons, de don et marchandises reçus dans le cas de la garantie et les importations soumises à taxation forfaitaire.
- Les importations de marchandises originaires de l'étranger réalisées sous le régime douanier suspensif sauf quand elles font l'objet d'une autorisation de transfert de devises vers l'étranger.

3.1.2 Domiciliation des exportations

3.1.2.1- Définition

Les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation ainsi que les exportations de services à destination de l'étranger sont soumises à l'obligation de domiciliation bancaire préalable.

Chapitre III : Le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire

La domiciliation bancaire d'une exportation de marchandises ou services consiste pour un exportateur résident, à faire choix, avant la réalisation de son exportation, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation en vigueur.¹⁶

L'exportateur est tenu de :

- indiquer sur la déclaration en douane les références de la domiciliation bancaire du contrat d'exportation
- procéder au rapatriement du produit de leurs exportations à la date d'exigibilité du paiement indiqué sur le contrat.

Toutefois et sauf autorisation particulière de la Banque d'Algérie, le paiement des exportations ne doit pas se situer au-delà de 120 jours après la date d'expédition des marchandises.

3.1.2.2 Base juridique

Règlement de la Banque d'Algérie No 91-13 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation et au règlement et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

3.1.2.3 Dispenses

La domiciliation bancaire du contrat d'exportation n'est pas requise :

- pour les exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à paiement de prestations par rapatriement de devises
- les exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à 30.000DA faites par l'entremise de l'administration des postes et télécommunications.

¹⁶ Algérie Domiciliation et règlement financier des exportations hors hydrocarbures, règlement de la Banque d'Algérie n°91-13 du 14 aout 1991 abrogé par le règlement n°07-01 .Art4

3.2 Les modes de paiement du crédit documentaire¹⁷

On distingue quatre (4) modes de réalisation du Credoc : le paiement à vue, le paiement par acceptation, le paiement par négociation et le paiement différé.

3.2.1- Le paiement à vue

Encore appelé document contre paiement (D/P), ce mode de paiement correspond à une vente effectuée au comptant. Lorsque l'exportateur vend au comptant, il exige que le Credoc soit payé à vue ; c'est à dire sur présentation des documents conformes. Il peut être fait soit à la caisse de la banque confirmatrice ou soit à la caisse de la banque émettrice dans le cas où le crédit n'est pas confirmé.

3.2.2- Le paiement par acceptation

Ce mode de paiement consiste pour l'exportateur (bénéficiaire) à tirer une traite à terme sur la banque émettrice ou sur celle qui confirme ou encore sur l'importateur (acheteur). A la réception des documents, il n'y a donc pas paiement mais acceptation de l'effet de commerce. L'acceptation, du point de vue juridique et de la législation cambiaire, consiste pour le tiré à donner son accord de paiement à une date donnée.

3.2.3- Le paiement par négociation

Le bénéficiaire remet les documents conformes à une banque qui les lui achète. Le paiement est dans ce cas effectué après déduction des frais et agios.

3.2.4- Le paiement différé

Le paiement par acceptation correspond à une vente dont le règlement s'effectuera à un terme convenu (selon les RUU relatives au Credoc). La banque émettrice est tenue, en cas de paiement différé, d'effectuer le paiement à la date déterminée conformément aux stipulations du crédit.

¹⁷ Mahamat Maouloud, « la gestion des opérations internationales : cas de la Commercial Bank Tchad », rapport de stage, université libre du Burkina

3.3 Les incoterms et leurs rôles dans la réalisation du crédit documentaire

Les Incoterms (contraction des mots anglais *International Commercial Terms*) sont des termes commerciaux, dont la réglementation est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale à Paris.

Les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres. Ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans le cadre de contrats de commerce internationaux, notamment en regard *du chargement, du transport, du type de transport, des assurances et de la livraison*. Il s'agit donc ici d'une répartition des frais de transport, première fonction des incoterms. Le deuxième rôle des incoterms est de définir le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. La troisième fonction, sans doute, la plus importante, dans le commerce mondial actuel, les Incoterms déterminent les obligations de livraison qui incombent, en termes de délai, au vendeur. Exemple : CIP Tunis, avec expédition au plus tard de France le... (Date au plus tard à indiquer).

Cependant, les Incoterms ne définissent pas le moment du transfert de propriété, mais seulement, le moment du transfert des risques transport, des différents frais et de l'organisation du transport. Ils définissent notamment qui de l'acheteur ou du vendeur doit supporter l'assurance du transport des marchandises.

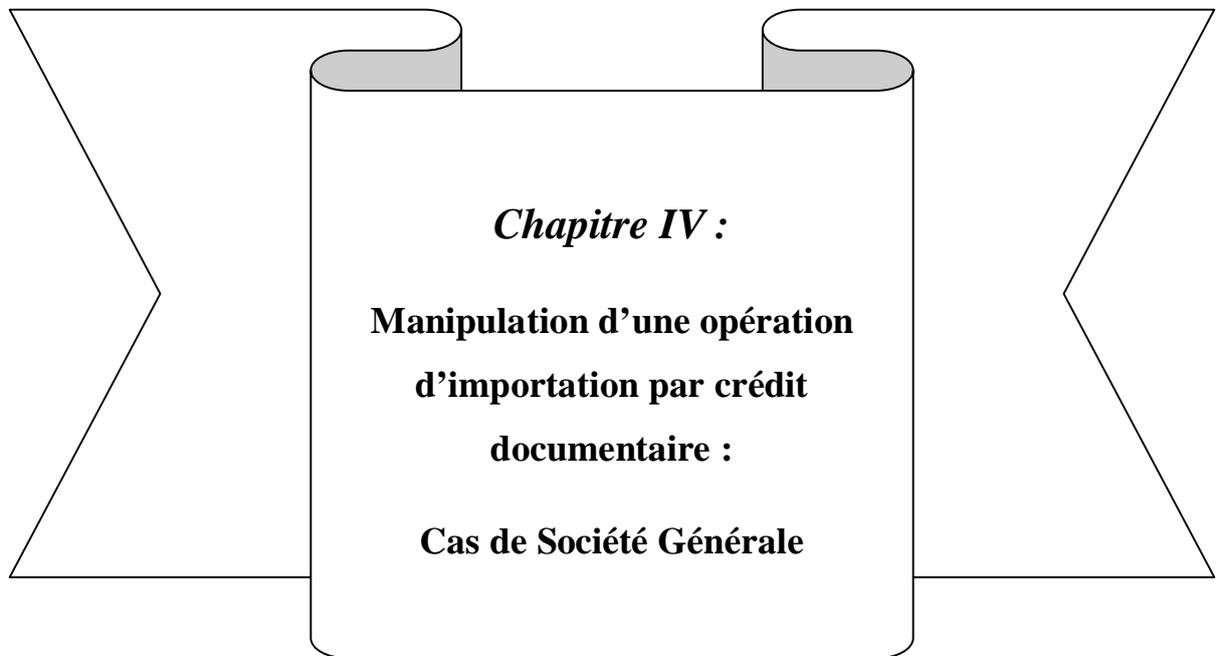
Il s'agit d'une norme mise à jour au fur et à mesure de l'évolution du commerce mondial et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.

Les INCOTERMS évoluant avec le temps, les parties qui les utilisent sont invitées par la Chambre de Commerce Internationale à faire référence à l'année d'édition de la version qu'ils veulent utiliser. De préférence : Incoterms 2000 pub. ICC 560¹⁸.

¹⁸ www.experts-marchandises.eu/docs/ANNEXE1.pdf date de consultation : 16/09/2015 15h25

Conclusion

Même si le crédit documentaire est considéré comme étant le moyen de paiement le plus sûr vu qu'il est pour les contractions commerciales et la dénomination commune de leur préoccupation ; il permet également d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention des banques de l'importateur et de l'exportateur, sans oublier les avantages qu'il présente, cependant, le crédit documentaire a aussi des inconvénients plus au moins importants donc, l'utilisation du crédit documentaire nécessite une souplesse et une clarté dans l'utilisation des termes du contrat.



Section 01 : Présentation générale de la Société Générale Algérie

Introduction

A l'instar de toutes les autres banques du système bancaire Algérien, en particulier Société Générale Algérie est engagée à l'international notamment dans les engagements documentaires, grâce à son large réseau de correspondants étrangers, elle s'engage aux côtés de ses clients dans leurs échanges commerciaux avec le reste du monde. Elle est généralement tournée vers certains pays Européens.

C'est dans ce contexte que la banque intervient auprès de ses correspondants pour exécuter les instructions de ses mandants par l'émission des crédits documentaires.

Dans ce chapitre nous allons d'abord présenter la Société Générale Algérie, ensuite nous passerons à un cas d'importation par la SARL AC-BH (importateur) entreprise travaillant dans le domaine de la construction immobilière qui achète des mini pelles provenant du fournisseur Engin-Auto (exportateur).

1-1 Historique de la Société Générale Algérie¹

- **1-1-1 Naissance de la SGA :**

Créée en 1999 avec un capital de 500 millions de dinars, Société Générale Algérie, filiale du groupe Société Générale, est l'une des premières banques françaises à investir le marché Algérien. Sa volonté affichée dès le départ est de devenir la banque universelle au service de tous les agents économique du pays.

- **1-1-2 La phase 2000-2004 :**

- Naissance de la Société Générale Algérie, banque à capitaux privés.
- Première banque partenaire de Western Union.
- Pionniers dans le leasing en Algérie dès 2001.
- Commercialisation du Crédit Auto.

- **1-1-3 La phase 2005-2006 :**

- Première banque privée en Algérie.
- Lancement des crédits à la consommation (bien être et liberté).
- Accélération du rythme d'ouverture des agences.

¹ Documentation interne à l'agence de Tizi Ouzou de Société Générale Algérie

- Très forte croissance de la clientèle de particulier.
- **1-1-4 La phase 2007-2009 :**
 - Lancement du crédit immobilier et prêt étudiant.
 - Lancement de la carte « VISA » internationale et la carte « TEMTEM »
 - Transfert du siège, du chemin Cheikh Bachir El Ibrahimy-El Biar vers Résidence El Kerma- Bir Khadem- Alger.
 - Création de la banque de financement et d'investissement (BFI) et Agence Gestion Privée(AGP).

- **1-1-5 l'année 2010 :**

Avec une croissance continue, la Société Générale Algérie adapte sa stratégie avec les orientations par les autorités, et augmente son capital à hauteur de 10MDS de dinars en 2010. Elle se dote d'un réseau de 86 agences réparties sur les grandes villes du pays. Au cours de ces dix ans, la société Générale Algérie a mis tout son professionnalisme et savoir-faire à la disposition d'une clientèle de plus en plus exigeante.

An 2010, en fêtant son dixième anniversaire Société Générale Algérie se dote d'une nouvelle signature : **Société Générale Algérie**, la banque de solutions.

1-2 Principaux indicateurs :

- Effectif : 1360 employés (décembre 2014)
- Agences : 86 (décembre 2014)
- Clients : 335 000 clients (particuliers, professionnels et entreprises).
- Encours crédits : 53 771 092 DA
- Encours dépôts : 54 780 000 DA
- Cartes actives : 32 812 porteurs.
- Distributeur de billets : 39.

1-3 Développement :

	2010-2011	2011-2012
Offres commerciales	<ul style="list-style-type: none"> • Lancement d'un call center. 	<ul style="list-style-type: none"> • Développement MESSALIA⁽²⁾ et VOCALIA⁽³⁾ • Lancement de l'épargne Crédit pour la clientèle de particuliers
Communication/Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Développement de la stratégie de communication avec la clientèle (Flyers, affiches et insertions publicitaires sur les quotidiens nationaux) • Mise en production du site institutionnel SGA internet. 	<ul style="list-style-type: none"> • Marché des Algériens Résidents à l'étranger (insertion publicitaire sur la pochette de billet, affichage urbain au niveau du port et de l'aéroport et publicité sur radio).

1-4 Produits et services de la Société Générale :

1.4.1 Produits et services pour les particuliers :

❖ **Banque au quotidien :**

- ✓ Compte sen dinars et en devises.
- ✓ Paiements, cartes.
- ✓ Banque à distance : SG@net.
- ✓ Guichets automatiques.
- ✓ Western union.
- ✓ I-transfert.
- ✓ Services de change.
- ✓ Pack jeune : package pour les jeunes de 18-25 ans.

² Service SMS qui vous informe de la situation de votre compte.

³ Service de banque par téléphone : serveur vocal 24h/24, 7j/7

❖ Prêts aux particuliers

- ✓ Prêt immobiliers Marhaba.
- ✓ Prêt véhicule.
- ✓ Prêt bien être.
- ✓ Prêt liberté.
- ✓ Prêt étudiant.

❖ Epargne et placements :

- ✓ Comptes sur livret.
- ✓ Epargne Déclic.
- ✓ BDC : monnaie locale.
- ✓ Dépôts à terme : DAT devises.

1.4.2 Produits et services pour les professionnels :

❖ Banque au quotidien :

- ✓ Comptes courants en monnaie locale.
- ✓ Comptes devises.
- ✓ Comptes CEDAC et INR (pour les non-résidents).
- ✓ SG@Net.
- ✓ Services à l'international : Encaissement de chèques en devises ; opérations de change et de commerce extérieur.

❖ Crédits aux professionnels :

- ✓ Découverts.
- ✓ Escomptes.
- ✓ Financement de marché.
- ✓ Crédits courts terme mobilisable.
- ✓ Crédits à moyen terme : PHARMLOOK, crédit EXPERT et MED'EQUIP.
- ✓ Leasing mobilier.

1.4.3 Produits et services pour les entreprises :

❖ Banque au quotidien :

- ✓ Comptes courants en monnaie locale.
- ✓ Comptes devises personnes morales.

Chapitre IV : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire « Société Générale Tizi-Ouzou »

- ✓ Comptes CEDAC et INR (pour les non-résidents).
- ✓ SG@net.
- ✓ Services à l'international : encaissement de chèques en devise ; opération de change et transfert internationaux ; remise et crédit documentaires import/export ; S.B.L.C (lettre de crédit Stand By).
- ❖ Crédits aux entreprises :
 - ✓ Découverts.
 - ✓ Escompte papier commercial.
 - ✓ Financement de marchés.
 - ✓ Crédits à court terme mobilisable.
 - ✓ Avance sur marché.
 - ✓ Emissions et réémission de cautions.
 - ✓ Crédit à moyen terme : financement de projets, leasing mobilier, syndication de crédits.
- ❖ Placement :
 - ✓ BDC : monnaie locale
 - ✓ Dépôts à terme : DAT dinars.
 - ✓ Dépôts à terme : DAT devises.

Section 02 : Organisation de la Société Générale Algérie

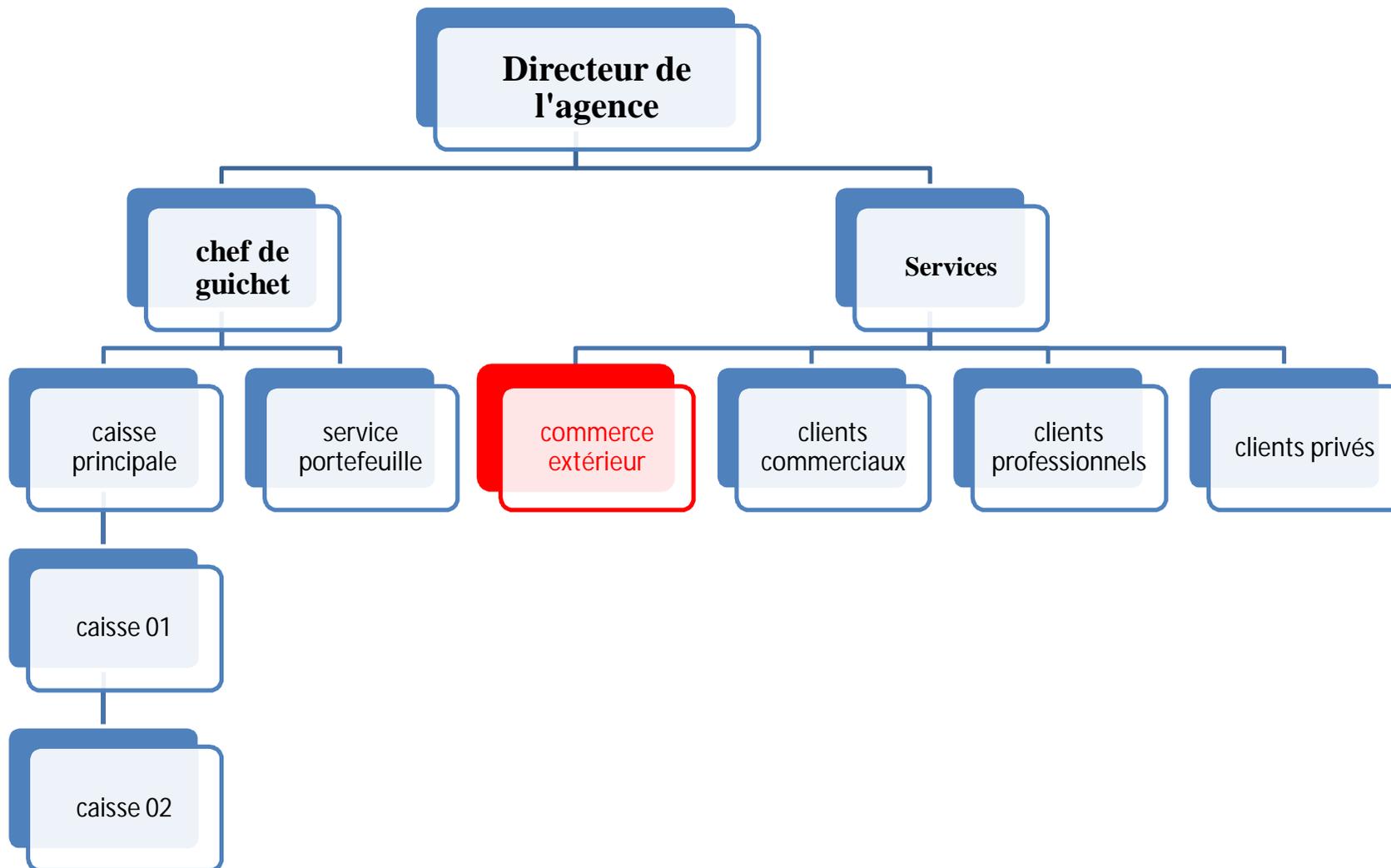
2-1 Réseau d'agences ⁴:

Depuis l'année 2000, la banque Société Générale n'a cessé d'élargir son réseau et de s'implanter sur le territoire Algérien.

Aujourd'hui, la Société Générale est pratiquement dans toutes les villes stratégiques de l'Algérie (Ain témouchent, Alger ,Annaba, Batna, bedjaia, blida, bordj bou arréridj, bouira, boumerdes, chlef, constantine, ghardaia, mascara, medea, mostaganem, oran, ouargla, sétif, sidi bellabes, skikda, tizi ousou, tlemcen, biskra, khenchla, jijel, souk ahras, tipaza).

⁴ <https://www.societegenerale.dz/> date de consultation 10/09/2015 15h31

2-2 Organigramme fonctionnel de l'agence Tizi Ouzou :⁵



⁵ Documentation interne à l'agence de Tizi Ouzou de Société Générale Algérie

2-3 Rôle et organisation du service commerce extérieur⁶

2-3-1 fonction du service commerce extérieur :

Le service commerce extérieur de l'agence a pour objectif de réaliser les opérations confiées par la clientèle en relation avec l'étranger en conformité avec la réglementation des changes et du commerce extérieur.

A cet effet, il est chargé :

- D'ouvrir, de suivre, de contrôler et de surveiller l'apurement des dossiers de domiciliation d'importation que le service a obligation de tenir et de gérer.
- D'intervenir dans le processus d'accord de transfert des contrats et d'assurer leur immatriculation, leur suivi et leur apurement ainsi que la mise en place des garanties y relatives.
- D'ouvrir tout crédit documentaire, accreditif ou lettre de crédit avec ou sans engagement de financement d'ordre de la clientèle pour l'importation de biens ou de services.
- De notifier avec ou sans la confirmation de la SGA tout crédit documentaire, accreditif ou lettre de crédit d'ordre des banques et correspondants étrangers en faveur d'entreprises installées en Algérie pour couvrir des opérations d'exportation de biens ou de services.
- De traiter conformément aux usages en vigueur et aux instructions du cédant des remises documentaires. Il assure l'encaissement et le rapatriement du produit des remises documentaires confiées dans le cadre des opérations d'exportation.
- D'exécuter tout transfert à l'étranger sur ordre de la clientèle au titre de règlement de transactions commerciales et autres transferts autorisés par la réglementation. Il rapatrie et paye sur ordre des correspondants tout montant en faveur des bénéficiaires en Algérie.
- D'établir toute déclaration et situation périodiques et assurer sa transmission à bonne date à la structure concernée (interne ou externe).
- D'assurer la gestion des comptes spéciaux.

⁶ Documentation interne fournit par l'agence de Tizi Ouzou de Société Générale Algérie

2-3-2 rôle du service commerce extérieur

Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service commerce extérieur doit observer les règles essentielles suivantes dans ses relation avec la clientèle, la hiérarchie et les autres services de l'agence :

- Garder un contact permanent avec sa clientèle et lui faire part par les moyens les plus adéquats et rapides de la réception pour son compte ou en sa faveur de tout ordre de paiement ou virement de l'étranger, de tout jeu de document, de tout ordre de notification ou de confirmation de crédit documentaire ou accreditif, ou de toute information la concernant.
- Informer sa clientèle par les moyens les plus rapides de l'exécution de tout ordre d'opérations initiées par elle.
- Gérer les échéanciers de manières à assurer les paiements à bonne date.
- Assurer la conservation des valeurs et documents représentant les existants dont il a la charge.
- Assurer une bonne tenue et un classement adéquat des dossiers de référence (domiciliation, règlement financier et contrats) et les tenir à la disposition de tout contrôle tant interne qu'externe.
- Assurer une bonne tenue des registres et répertoires.
- Assurer la comptabilisation adéquate des opérations qui lui sont confiées et procéder à la vérification périodique de l'exactitude et la sincérité des soldes des comptes dont il a la charge.

2-4 administration du service commerce extérieur

2-4-1 le rôle du chef de service :

Le responsable du service étranger agit sous l'autorité directe du directeur d'agence. Il a la charge de coordonner l'activité des différents intervenants dans le traitement des opérations de son service. Il répartit le travail entre les agents en fonction de leurs compétences et en contrôle la qualité et les délais d'exécution.

Il doit s'informer en permanence de la progression des travaux, contrôler la qualité et intervenir chaque fois qu'un élément du compartiment rencontre un problème qui risque de perturber la bonne marche du service.

Chapitre IV : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire « Société Générale Tizi-Ouzou »

Les agents du service doivent trouver en leur responsable une autorité nécessaire, les qualités techniques, l'aptitude à trouver les solutions aux problèmes, en déceler les causes et prendre les mesures propres à éviter leur renouvellement. Pour cela, il doit rappeler à l'agent chargé de l'opération le déroulement correct des différents phases en s'assurant que ce dernier a compris les causes du litige ou de la réclamation.

Le responsable du service doit veiller au maintien d'une discipline stricte au sein du service. Le comportement des agents doit être irréprochable que ce soit en termes de langage qui ne doit prêter à aucune critique ou termes d'attitude et de tenue vestimentaire.

Le chef de service doit recevoir et lire tout le courrier de son compartiment et le répartir entre les différents agents assortis d'instructions claires et précises quant aux suites à donner, il prend la responsabilité du suivi des affaires importantes et les réclamations dont il informe le directeur de l'agence.

Un équilibre entre le volume des opérations à traiter et les capacités de travail de chaque agent doit éviter le sous-emploi de l'agent et permettre sans difficulté un accroissement passager du volume de travail.

Le contrôle du responsable du service ne doit pas se limiter à la tenue matérielle du service et de son personnel, il doit s'étendre à la régularité des opérations traitées. Pour cela un certain nombre de contrôles est indispensable pour vérifier que l'attention des agents ne se relâche et que les formalités réglementaires sont totalement appliquées. Les gestes suivants sont indispensables à chaque opération :

- ✓ L'authentification des signatures apposées sur les ordres des opérations des clients, documents parvenant des correspondants étrangers et écritures entre sièges reçues.
- ✓ La régularité matérielle des pièces (avis de domiciliation, ordre de transfert, instruction d'ouverture de crédits documentaires, lettre de crédits, ordres de paiement d'effets, reçus et décharges...etc).
- ✓ Toute remise documentaire à un client doit être sanctionnée par une décharge.

Enfin, le chef de service doit se préoccuper en permanence de la formation des agents placés sous son autorité à travers la constitution d'un fonds documentaire actualisé et

Chapitre IV : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire « Société Générale Tizi-Ouzou »

mis à la disposition du personnel, la sensibilisation des agents aux actions de formation organisées par les structures tant centrales que locales.

Le chef de service doit s'assurer :

- Du suivi des existants
- Des imputations comptables en conformité avec le fascicule comptabilité et de la concordance des soldes des comptes avec la situation comptable de la direction de la comptabilité.
- De la confection et envoi à temps des états et déclaration périodiques (statistiques existantes).
- De la vérification des dossiers avant archivage.
- De la tenue à jour des registres et répertoires.
- De la qualité du travail avec laquelle sont exécutées les opérations de transfert vers l'étranger et les paiements de l'étranger. Il est le gardien de l'application de la réglementation en la matière.
- De la qualité du service rendu à la clientèle. Il se doit d'intervenir chaque fois où l'agent sous son autorité éprouve des difficultés à résoudre un problème.

Il est important de noter que le souci de rendre un service de bonne qualité à la clientèle ne doit pas se faire au détriment de la notion de risque. Le responsable ne doit pas perdre de vue cette notion spécialement lors des opérations traitées avec des clients ou insuffisamment connus,

A cet effet, le responsable du service fera en sorte de traiter de façon la plus circonspecte les nouveaux clients et de décliner après avis du directeur de l'agence toute opération qui est demandée par un client de passage, peut exposer la banque à des risques importants. La plus grande réserve est de mise dans ces cas.

Le chef de service ne doit jamais baisser sa vigilance habituelle. C'est en développant un esprit critique et en inculquant le sens du risque et de la rigueur à son personnel que le responsable évitera les déboires qui résultent le plus souvent d'un défaut d'attention ou de perspicacité.

2-4-2 les fonctions du chef de service commerce extérieur :

La nature des opérations traitées par le service commerce extérieur et les conditions de sécurité que requiert leur exécution une relative spécialisation par poste de travail. Les fonctions seront réparties entre :

- ✓ La domiciliation et l'apurement,
- ✓ Les transferts et les rapatriements,
- ✓ Le change manuel,
- ✓ L'encaissement et le crédit documentaire,
- ✓ La gestion des contrats et la mise en place des garanties,
- ✓ La gestion des comptes spéciaux.

Toutes ces fonction doivent être confiées soit séparément soit regroupées, selon l'importance de l'agence, à des agents possédant un niveau technique convenable et ayant des connaissances parfaites de la réglementation des changes et du commerce extérieur. Dans la répartition des tâches, le travail doit être organisé de telle sorte qu'un agent ne puisse exercer le monopole d'un ensemble d'opérations qui obstruerait les règles de contrôle interne.

a) Domiciliation apurement :

L'employé chargé de la domiciliation et de la tenue des dossiers de contrôle, doit être installé aux guichets pour être en contact direct avec la clientèle et procéder à toute domiciliation d'importation ou d'exportation sollicitée par le client.

Il veille à la régularité des opérations qu'il traite et s'assure du bon déroulement des formalités réglementaires. Il lui revient d'assurer l'envoi au Back Office (BANQUE d'ALGERIE) des comptes rendus d'apurement, des fiches de domiciliation et bordereaux de toute nature qui lui sont destinées.

Après ouverture du dossier de domiciliation, il annote les factures et autres documents et conserve, classe dans les dossiers les pièces requises.

Toute autre pièce ou information qu'il reçoit ultérieurement est versée par ses soins au dossier qu'il gère afin de faciliter le contrôle financier prescrit réglementairement.

L'employé est responsable de la bonne tenue et de la gestion des dossiers, registres et répertoires de domiciliation dont il a la garde et des documents qui y versés, comme il est

Chapitre IV : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire « Société Générale Tizi-Ouzou »

responsable de la régularité de toute domiciliation qu'il inscrit. De la même manière, il est responsable des imprimés numérotés et des cachets humides qui sont les outils de son travail.

En matière d'apurement, l'agent chargé de ce compartiment est responsable du suivi et de la gestion des dossiers de domiciliation des interventions éventuelles auprès des clients, du service des douanes et des structures hiérarchiques de la banque aux fins de régularisation dans les délais des différences constatées. Il a la charge de la récupération et de la conservation des documents commerciaux, douaniers et financiers qui retracent et justifient le déroulement d'une opération d'importation ou d'exportation.

L'agent chargé de l'apurement est responsable de la tenue des dossiers, de la régularité des documents, de la sincérité des bilans d'apurement qu'il établit et de la transmission à bonne date des comptes rendus aux services du contrôle des changes.

Les dossiers qu'il reconnaît conformes (apurés) sont conservés à l'agence et archivés sous sa surveillance, il est responsable de leur contenu. Les dossiers qui présentent des différences au-delà des seuils admis sont transmis aux services du contrôle de changes de la Banque d'Algérie. Il aura la charge de mettre en application les instructions de ces services en cas de retour de dossiers.

b) Transferts et rapatriements :

L'agent chargé des transferts reçoit et vérifie les ordres des opérations déposées par la clientèle. Il procède au contrôle d'usages, il s'assure que l'ensemble des formalités est rempli. Il doit vérifier la régularité formelle des documents constitutifs des dossiers remis, établit les pièces nécessaires au transfert et s'assure de la passation du débet en compte, avant remise pour la signature et transmission à la Banque d'Algérie.

L'agent chargé des opérations de rapatriement doit répondre aux demandes de renseignement de la Banque d'Algérie et lui adresser les formules statistiques, assurer la bonne tenue des dossiers en conformité avec les dispositions réglementaires.

Les agents chargés de ces compartiments sont responsables de la régularité des dossiers traités au regard de la réglementation des changes en vigueur, la comptabilisation selon les règles en vigueur et la perception des commissions et taxes de même que la transmission à bonne date des déclarations et états périodiques aux structures tant internes à la banque qu'externes.

c) Change manuel :

Les opérations de change manuel se subdivisent en deux parties : la manipulation d'espèces (devises et dinars) qui est assurée par le caissier manipulateur et l'ordonnancement des opérations de change qui assurée par un élément du service commerce extérieur. Elles concernent l'ensemble des droits de change accordés tant aux nationaux résidents au titre des allocations de voyage, frais de missions, et autres points à l'étranger, qu'aux non-résidents au titre des retraits sur comptes.

Le manipulateur qui doit assurer le mouvement des espèces au vu des pièces comptables régulièrement établies et signées par des personnes habilités.

L'agent chargé de leur ordonnancement doit au préalable vérifier la régularité de l'opération sollicitée, établit les pièces comptables nécessaires en veillant à la conversion des monnaies au cours et disposition réglementaires en vigueur, annoter les attestations, billets de voyage et passeports selon le cas et faire signer les pièces et documents par des personnes habilités

La responsabilité des agents de ce compartiment se situe dans les vérifications de la régularité des opérations admises, leur comptabilisation en conformité avec les règles en vigueur, l'application du cours de conversion ainsi que la transmission à bonne date des déclarations et états périodiques.

d) Encaissement documentaire :

L'agent chargé de l'encaissement documentaire assure le traitement technique des ordres documentaires d'encaissement ou d'acceptation du banquier étranger en veillant au respect des règles et usance uniformes en la matière, de la réglementation des changes et des instructions des cédants

Il assure le suivi de l'opération et notamment l'enregistrement, la comptabilisation aux chapitres appropriés et la célérité dans l'envoi de l'avis de disposition au tiré, des avis de sort au cédant

Après l'accomplissement de l'objet de la remise, il confectionne les pièces nécessaires au transfert et prépare l'ordre de paiement formule et autres documents à adresser à la banque d'Algérie

Chapitre IV : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire « Société Générale Tizi-Ouzou »

Il tient à jour le registre, le suivi des existants à travers l'élaboration des états périodiques

Il apporte un soin particulier aux opérations d'encaissement documentaire réalisées dans le cadre d'exportation par la prise en charge rapide des documents confiés

La responsabilité des agents de ce compartiment se situe au niveau des vérifications tant des signatures d'ordonnancement que la validité des remises présentées à travers les bordereaux du cédant, factures, titre de transport et autres documents constitutifs de la remise

Ces agents sont également responsables du traitement des opérations en conformité avec les règles applicables en la matière, du suivi de la comptabilisation, de la perception des frais et commissions et l'élaboration des états périodiques

e) Crédits documentaires :

Ce compartiment exige des agents chargés du traitement des opérations des connaissances particulières non seulement en matière de crédit documentaire mais aussi dans les domaines du commerce international, du transit, des assurances et du fret pour cela ils sont tenus de se tenir informés en permanence de l'évolution des règles applicables en la matière à travers tant les instructions communiquées par la hiérarchie que celles édictées par les institutions externes spécialisées

Les agents de ce compartiment doivent effectuer :

- ❖ Le contrôle a priori : que les conditions du crédit sont compatibles avec la réglementation en vigueur, que les formalités préalables à l'importation sont régulièrement accomplies, que la couverture de l'opération est assurée ou que l'engagement sollicité est régulier (autorisation de crédit en cours de validité).
- ❖ La confection de la lettre d'ouverture de crédit dont les conditions doivent refléter fidèlement et intégralement celle indiquées par le client dans son ordre.

La confection des justificatifs de transfert et leur envoi en accompagnement de la lettre d'ouverture à la banque d'Algérie chargée de diriger les ordres vers les correspondants étrangers et procéder à l'achat des devises pour la couverture.

- ❖ Le contrôle de la conformité des documents reçus lors de l'utilisation, l'annotation de ces documents et l'avis immédiat au client.

Chapitre IV : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire « Société Générale Tizi-Ouzou »

❖ La comptabilisation de l'opération et la perception des commissions, frais et taxes conformément aux règles et conditions en usages.

❖ L'acheminement par les voies les plus rapides des notifications et éventuelle confirmation de crédit documentaires dans le cadre des opérations d'exportation aux bénéficiaires et la prise en charge rapide des opérations d'encaissement des documents.

Les agents de ce compartiment sont responsables tant, validité des ouvertures de crédits accordés à la clientèle au plan de la réglementation des changes et du commerce extérieur, que du suivi de l'exécution des ordres en conformité avec les usages.

Toute anomalie, irrégularité ou difficulté doit être portée à la connaissance de la hiérarchie qui dictera les mesures adéquates à prendre.

Section 03 : Analyse d'un crédit documentaire ouvert par la banque Société Générale au compte d'un client importateur

Le contrat commercial international étant l'élément de base de toute opération commerciale, aussi le point de départ de l'étude de ce cas retenu sera consacré à la présentation des principales clauses du contrat commercial liant l'acheteur SARL AC-BH entreprise de bâtiment Et le fournisseur français Engin-Auto pour la fourniture de mini pelles.

3-1 Détermination des éléments entrant dans le contrat :

Avant de procéder à l'étude de ce dossier, il est important d'abord de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial, tout en identifiant les parties intervenantes, ainsi que les documents retenus lors des négociations.

Les éléments entrants dans le contrat commercial :

3-1-1 les intervenants :

- **L'acheteur (importateur) :** SARL AC-BH (Aknouche Celia- Baazizi Hichem)
- **La banque de l'acheteur (banque émettrice) :** Société Générale Algérie agence T-O
- **Fournisseur (exportateur) :** Engin Auto
- **La banque du fournisseur (banque notificatrice) :** Société Générale France

3-1-2 objet du contrat :

Le contrat a pour objet la fourniture de mini pelles

3-1-3 date de signature et d'entrée en vigueur du contrat :

Le contrat a été signé le **01/06/2015 (Facture pro forma n° 1234)**

3-1-4 Montant du contrat

Le montant de la transaction s'élève à 38 400,00 EUR + fret 2 600,00 EUR soit 41 000,00EUR (**facture pro forma n° 1234 du 01/06/2015**)

3-2 les conditions liées aux éléments du contrat et les documents exigés :

Une fois que les deux parties se sont mises d'accord sur les éléments de la facture pro forma établie par le fournisseur, ceci après une phase de négociation, dont un certain nombre de conditions sera déterminé suivant les intérêts respectifs de chacun.

Ces conditions peuvent être énumérées ainsi :

- type de crédit : irrévocable et confirmé**
- mode de paiement : paiement différé a 59 jours**
- documents exigés :**
 - * 03 factures commerciales ;**
 - * 01 certificat d'origine ;**
 - * 01 certificat de conformité ;**
 - * 01 liste de colisage ;**
 - * 01 bill of lading (original).**
- conditions de transport : maritime**
 - * port de chargement : Marseille**
 - * port de destination : Alger**
- assurance couverte par : ordonnateur**
- l'incoterm utilisé : CFR, fret payé.**

3-3 l'ouverture du credoc :

L'ouverture du credoc a été effectuée par le client (SARL AC-BH) auprès de la Société Générale Algérie en procédant par étapes :

- 1- Le client SARL AC-BH (donneur d'ordre) présente en premier lieu la facture pro forma à sa banque ;**

Chapitre IV : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire « Société Générale Tizi-Ouzou »

2- La banque remet un formulaire à remplir soigneusement par son client (SARL AC-BH) sur lequel sont mentionnés tous les documents et les indicatifs relatifs au contrat commercial. Ce formulaire consiste en une « demande d'ouverture de crédit documentaire » ; celle-ci sera adressée à la direction des services étrangers de la Société Générale, qui contiendra les informations nécessaires.

Cette lettre se matérialise par un formulaire à remplir à la Société Générale sur lequel sont mentionnées les pièces justificatives avec lesquelles doivent être envoyées.

Ces pièces sont :

- Facture pro forma ;
- Demande d'ouverture de crédit documentaire à l'importation ;
- Demande de domiciliation ;
- Attestation de la taxe de domiciliation.

Cette procédure a pour finalité l'ouverture d'un dossier de domiciliation auquel tous ces documents et pièces sont joints.

3-4 Déroulement et réalisation de l'opération :

Une fois que le dossier de Credoc est ouvert, la banque procède au traitement et à la réalisation de l'opération qui se déroule comme suit :

- 1- La Société Générale Algérie informe la banque du fournisseur Société Générale Paris de l'ouverture d'un crédit documentaire avec tous les ordres de l'acheteur (SARL AC-BH) ;
- 2- La banque correspondante contacte son client (fournisseur) dans le but lui notifier ce crédit, en y ajoutant éventuellement sa confirmation ;
- 3- Suite à cette confirmation le fournisseur prépare les documents exigés par l'acheteur :
 - La facture commerciale est établie par le fournisseur en plusieurs exemplaires selon les exigences de son client mentionnées sur la demande d'ouverture du credoc ;
 - Le connaissance établi à l'ordre de la Société Générale par le transporteur ;
 - Liste colisage établi par le fournisseur, cette liste contient des renseignements sur la nature, le poids...etc,

Chapitre IV : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire « Société Générale Tizi-Ouzou »

- 4- Présentation de documents originaux au correspondant pour vérifier leurs conformités à savoir :
 - Les termes du crédit :
 - Dates et validités ;
 - Description des marchandises ;
 - Liste des documents exigés
 - La vérification de l'apparence conformes des documents tel que :
 - Les informations reprises sur les documents liés à l'opération ;
 - L'apparence standard des documents.
- 5- Ensuite le correspondant se prononcera sur les documents
 - Soit sur leurs conformités qui sera suivi par leur envoi à la banque ordonnatrice
 - Soit de leur non-conformité ; dans ce cas le correspondant exigera leur rectifications ou émettra des réserves.
- 6- A la réception des documents la banque ordonnatrice libère le montant de l'opération en faveur du fournisseur sous conditions, après vérification des documents par ces derniers deux cas de figures se présentent :
 - a) Quand les documents sont conformes :
 - La banque libère les fonds pour le paiement
 - La banque libère les documents pour la mise en consommation (dédouanement)
 - b) Quand les documents ne sont pas conformes la banque exige la signature de la levée de réserve par l'importateur afin de libérer les fonds et les documents.
- 7- En dernier lieu, l'acheteur se présente avec les documents auprès des services douaniers qui après examen et vérification de la conformité des documents domiciliés et de la marchandise procède au dédouanement des marchandises ainsi l'acheteur prendra possession de ses biens au lieu de destination.

3-5 La garantie et la sécurité de l'opération :

Le crédit documentaire est réputé être un mode de règlement efficace et sécurisant, cela dit, sa technique reste compliquée pour certains opérateurs qui n'hésitent pas avoir recours aux conseils de leurs banques, en ce qui concerne le choix du type du crédit documentaire ou du mode de réalisation dans une opération ou d'exportation.

Le crédit documentaire a été ouvert par la banque Société Générale Algérie (agence Tizi-Ouzou) à la demande du donneur d'ordre SARL AC-BH en faveur du correspondant (entreprise Engin-Auto) et garanti par la possession de documents destinés à être transportés.

La garantie du crédit documentaire se matérialise par le fait qu'il est considéré comme l'engagement de la banque Société Générale Algérie à payer le montant de 41 000 euros au fournisseur Engin-Auto pour la marchandise (mini pelles), contre la remise dans le délai fixé, des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée.

Il s'agit d'une ligne de crédit ouverte en faveur de l'opérateur étranger (Engin Auto) dont l'utilisation demeure être conditionnelle.

Ainsi, l'importateur (SARL AC-BH) ne transmet aucun fond au l'exportateur (Engin Auto) tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise (mini pelles), et le vendeur (Engin auto) reçoit le paiement dès qu'il l'a expédiée pour peu que les obligations documentaire soient respectées.

En résumé, la technique du crédit documentaire répond à une double exigence :

- Faire bénéficier l'exportateur (Engin Auto) d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur (Société Générale Algérie) et distinct du paiement effectif de l'importateur (SARL AC-BH)
- Donner l'assurance à l'importateur (SARL AC-BH) que la garantie bancaire ne sera levée que si le vendeur (Engin Auto) peut prouver qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

Pour éviter toute controverse et sécuriser l'opération d'importation, les parties s'y réfèrent de façon claire et explicite dans leur convention par le biais de la formule suivante : « cette lettre de crédit est soumise aux règles et usances uniformes de la chambre de commerce

Chapitre IV : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire « Société Générale Tizi-Ouzou »

internationale CCI RUU600 » ou plus communément en Anglais « This letter of credit is subject to the Uniforms customs and practise for documentary credit of the International Chamber of Commerce RUU600 ».

Les intervenants :

A- Le donneur d'ordre (SARL AC-BH)

La SARL AC-BH donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale et s'engage à :

- Fournir les suretés exigées par la banque émettrice (Société Générale Algérie)
- Payer les frais et commissions du crédit documentaire
- Autoriser la Société Générale Algérie à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit.
- Lever les documents vérifiés conformes par la Société Générale Algérie.

B- La banque émettrice (Société Générale Algérie)

C'est la Société Générale Algérie qui est sollicité par son client SARL AC-BH, et procède à l'ouverture du crédit documentaire en analysant le risque en fonction les caractéristiques de l'opération, puis elle s'engage à :

- A ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire (Engin Auto) dans les meilleurs délais ;
- A maintenir son engagement jusqu'à la fin de la validité du crédit ;
- A respecter les instructions du donneur d'ordre (SARL AC-BH) à partir du moment où elle les a acceptées dans la demande d'ouverture de crédit documentaire ;
- A vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit ;
- A payer dès la réception des documents présentés conformes à ses caisses et aux caisses de la banque Société Générale France.

La banque émettrice n'est pas tenue :

- Prolonger la validité du crédit ;
- D'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit ;
- D'accepter des amendements.

Chapitre IV : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire « Société Générale Tizi-Ouzou »

C- La banque notificatrice (Société Générale France)

C'est la banque correspondante de la banque émettrice (Société Générale France). C'est elle qui reçoit le crédit documentaire et le transmet au bénéficiaire (Engin Auto) après avoir étudié la conformité du message d'ouverture. Selon les cas elle peut le confirmer. Elle avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

Il est préférable que la banque notificatrice (Société Générale France) soit la banque du vendeur. Ainsi, le bénéficiaire (Engin Auto) aura plus de facilité à négocier les services complémentaire au crédit documentaire avec sa banque habituelle.

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

Bien que la banque notificatrice (Société Générale France) agisse sur mandat reçu de la banque émettrice (Société Générale Algérie), cette dernière n'est pas responsable de ses manquement et entre autre, de son défaut de devoir de conseil vis-à-vis du bénéficiaire (Engin Auto) car elle est seulement autorisée à notifier le crédit. Elle est chargée également de réaliser le crédit à ses caisses, c'est-à-dire recevoir les documents et à en analyser la conformité pour le compte de banque émettrice (Société Générale Algérie).

La banque confirmatrice : c'est en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice (Société générale Algérie) vis-à-vis du bénéficiaire (Engin Auto). La confirmation constitue un engagement irrévocable de la banque émettrice.

Selon les RUU500 et les RUU600, la confirmation est donnée par une banque qui a été préalablement invitée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation.

D- Le bénéficiaire (Engin Auto)

Le bénéficiaire est le vendeur (exportateur) en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. Dès la réception du crédit documentaire, Engin Auto est bénéficiaire d'un engagement irrévocable de la banque Société Générale Algérie. Le crédit documentaire transmis au bénéficiaire ne peut plus être modifié sans son accord.

Chapitre IV : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire « Société Générale Tizi-Ouzou »

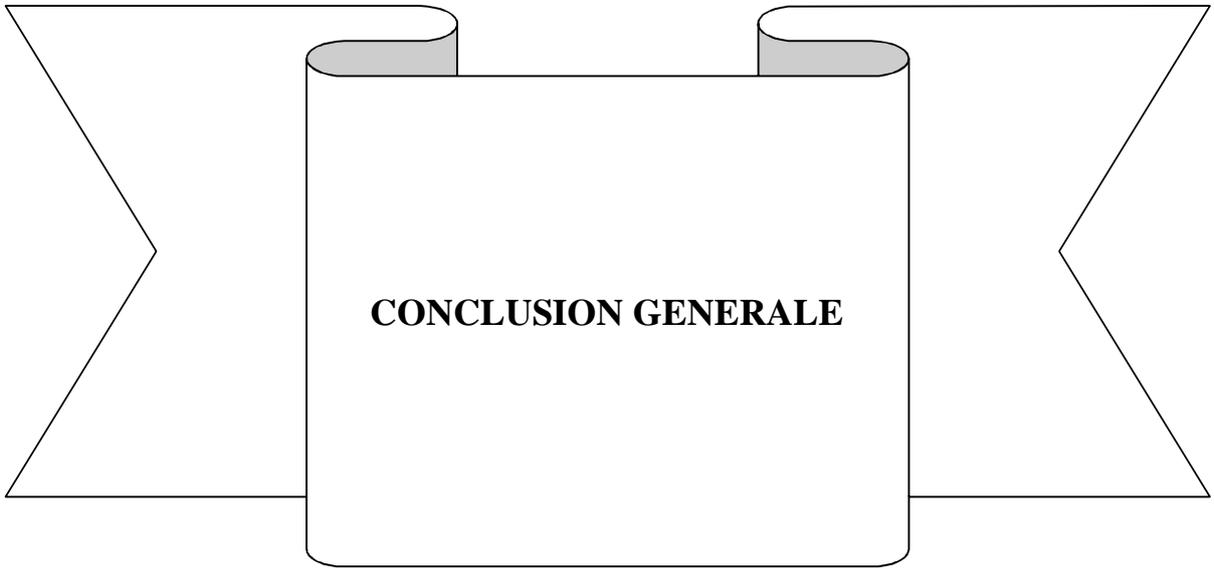
Pour l'exportateur (Engin Auto) :

- Indépendamment de la situation de l'acheteur SARL AC-BH, la banque (Société Générale Algérie) procède au paiement dans la forme prévue du crédit documentaire ;
- L'acheteur (SARL AC-BH) ne peut pas empêcher le paiement sous un quelconque prétexte ;
- La banque émettrice (Société Générale Algérie) s'engage à effectuer le paiement si toutes les conditions énoncées dans la lettre de crédit sont respectées ;
- Une fois que le crédit documentaire a été confirmé, un produit de crédit documentaire exigible à terme peut généralement être escompté ou donner lieu à une avance de fonds. L'exportateur peut obtenir des crédits intéressants en conséquences ;
- L'expertise de la banque est mise à profit pour faciliter le déroulement des opérations commerciales ;
- Le paiement des marchandises (mini pelles) expédiées peut être effectué à la banque du bénéficiaire (Engin auto) ou à une autre banque de son choix ;
- Le vendeur (Engin Auto) ne sera réglé que lorsque les conditions de la lettre de crédit auront été remplies.

Conclusion

En plus des notions théoriques rapportées, dans les chapitres précédents. le présent travail et à travers la Société Générale Algérie, dans le cadre d'une importation ; nous avons présenté le déroulement d'une opération d'importation de mini pelles par crédit documentaire nous avons démontré que ce dernier est instrument de paiement et de garantie pour chacun des intervenants et qu'il s'est avéré efficace dans l'opération d'importation de la marchandises (mini pelles) par l'importateur SARL AknoucheCelia-BaaziziHichem(AC-BH) provenant du fournisseur (exportateur) français Engin Auto

Donc le crédit documentaire est le mode de paiement le plus adéquat pour ce genre de transaction puisqu'il préserve les droits de chacune des quatre parties.



Conclusion générale

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, l'essor extraordinaire que connaissent les échanges internationaux aurait été impensable sans le recours à des instruments de garantie, de paiement et de financement offrant le maximum de sécurité aux vendeurs et acheteurs de biens et services lesquels, dans la majorité des transactions conclues, se connaissent peu ou pas du tout. C'est pour ce besoin de sécurité qu'est né le crédit documentaire. Il réduit, de toute évidence, les risques et les difficultés que présente la vente commerciale internationale. L'éloignement empêche de se renseigner avec exactitude sur l'honorabilité et la solvabilité de l'une et l'autre des parties. Il demeure l'instrument de paiement privilégié par la plupart des pays du monde pour toute transaction dans le commerce international.

Ainsi le vendeur Engin Auto qui va livrer la marchandise à son client SARL AC-BH sera assuré de recevoir le paiement s'il respecte ses obligations, puisque le principe du crédit documentaire s'explique par l'engagement que prend la banque de payer le vendeur ou l'exportateur à une certaine échéance ou à vue suivant les termes prédéfinis entre les parties. Cependant les opérations de financement du commerce extérieur ne sont pas à l'abri de différents risques qui peuvent être évités en utilisant des garanties bancaires plus rassurantes dans le moment opportun.

D'autre part, on ne peut parler de sécurité de ces transactions internationales que lorsque tous les maillons de cette chaîne auront été garantis. Cette sécurité totale ne peut être retrouvée pour les zones à fort risques politiques et commerciaux, par de simples techniques financières de couverture qui se révèlent parfois insuffisantes. D'où la nécessité d'un recours à l'assurance pour garantir ces opérations contre les risques politiques, commerciaux et de change.

Le but assigné pour notre étude est de mettre en évidence le crédit documentaire comme un instrument de paiement et de garantie efficace dans l'opération d'importation dans le commerce extérieur et comme étant le maillon le plus important de la chaîne logistique des échanges commerciaux internationaux.

Nous avons d'abord, précisé que le commerce international est un domaine qui fait intervenir des acteurs qui sont généralement situés dans des pays différents voire même des continents distincts. Donc la caractéristique première du commerce international est la distance qui sépare les acteurs. En plus de la distance la langue est aussi un obstacle dans les échanges internationaux.

Conclusion générale

Posant des problèmes souvent délicats, parfois complexes, les opérations du commerce extérieur requièrent l'intervention des banques qui apportent leur savoir-faire technique et leur appui financier dans un domaine aux multiples facettes.

Par la présente étude, nous avons essayé de voir comment les établissements bancaires interviennent dans le commerce international par leurs techniques de financement, pour pallier aux différents obstacles que nous avons cités.

Le financement de commerce extérieur par les banques ne manque d'être menacé par les risques qui peuvent découler ; pour réduire ces risques et pour que l'importateur SARL AC-BH, l'exportateur Engin-auto s'assure que l'opération se déroule dans des bonnes conditions, des garanties ont été mises en place pour les contrecarrer. C'est, d'ailleurs, qualifié comme le moyen de règlement le plus sécurisant puisque c'est la banque qui s'engage, à garantir à l'exportateur le paiement des marchandises malgré que ceci a été un peu sévère vis-à-vis petites et moyennes entreprises qui trouvent des difficultés à couvrir les frais de Credoc et qui ne peuvent prendre possession de la marchandise dans des courts délais.

L'objectif de ce moyen de paiement universel est de réaliser un équilibre aussi harmonieux que possible entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur. Mais nous écartons d'emblée l'idée préconçue présentant cet instrument de paiement comme une baguette magique entre les mains du vendeur et de l'acheteur, évitant totalement le risque et décourageant la malveillance.

Le crédit documentaire, par sa souplesse et son adaptation à chaque transaction, facilite les règlements internationaux et donne la possibilité à l'exportateur Engin-Auto de mobiliser sur place ses créances et à l'importateur SARL AC-BH d'accroître ses achats à l'étranger, car il lui fournit le fonds de roulement nécessaire en suppléant son banquier. Le climat de confiance qu'il procure aux intervenants fait apparaître que ce crédit forme le crédit bancaire le plus utilisé dans les transactions internationales.

La liste bibliographique

Ouvrage :

Ammar A, « les sécurités de paiement dans le commerce mondial : exemple du crédit documentaire », centre universitaire de publication (CUP), Tunis

Asfour J-C, mieux gérer vos crédit documentaires, édition Gualino, Paris, octobre2007

Christian Chupin, chambre de commerce et d'industrie un nouveau départ ?, édition la documentation française, année 2012

Christian DESCAMPS, Jacques SOICHOT, économie et gestion de la banque, édition EMS, Paris, 2002

Coulibaly mamina, analyse du role de la banque dans le financement des contrats à l'international, CESAG, année2011

David Eiteman, la gestion et la finance internationale, Édition Pearson Éducation, paris

Désiré Loth, « l'essentiel des techniques du commerce international », éditions Publibook, Paris, Janvier 2010

Frédéric Eisemann et Charles Bontaux : Le crédit documentaire dans le commerce extérieur.

Kamal Chehrit, le crédit documentaire, édition Grand Alger Livres, Alger, 2007

Michel Vasseur, « les transferts internationaux de fonds », recueil des cours de l'académie de droit international, 1994.

Moussa Lahlou, le crédit documentaire, ENAG éditions, Alger, année 1999

Olivier NAGEL, la relation banque-entreprise : analyse du risque crédit entreprise, conservatoire national des arts et métiers, Paris, Septembre 1996

Olivier Torres : PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998

Ryad Benmalek, la réforme du secteur bancaire en Algérie, mémoire de maitrise en science économiques, option : économie internationale, monnaie et finance, université de TOULOUSEI, France, 1999

ROUEYER-ACHOINEL, la banque et l'entreprise, la revue banque, édition éditeur, 1996

S. Haddad, le crédit documentaire, édition pages Bleues Internationales, Alger, 2011

Servigny.A, Benoit .M & Zelenko.I, « le risque de crédit », édition DUNOD, 2001

VIERNIMMEN PIERRE, France d'entreprise, analyse et gestion, EDITION
DOLLOZ, France, 1974

Webographie :

<http://www.sgbs.sn>

<https://www.wto.org>

<http://www.iccwbo.org>

<https://import-export.societegenerale.fr>

<http://www.expert-comptable-international.info>

<http://univerre.eu>

<http://droit-de-commerce.blogspot.com>

<http://experts-marchandises.eu>

<https://www.societegenerale.dz/>

Les mémoires de magistère :

Zourdani Safia : « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas
BNA »

Richard Montbeyre : « le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les Etats-
Unis » :

Massimo khaldi : « le crédit documentaire ».

Boris Mmongbo : « Gestion du risque de change dans le Financement du commerce
international ».

Mahamat Maouloud : « la gestion des opérations internationales : cas de la Commercial
Bank Tchad ».

Kedissi Rawah : « La protection du bénéficiaire dans le crédit documentaire ».

Lotfi Chèdli : « Le formalisme dans le crédit documentaire ».

Rafik Baccar : « L'engagement bancaire dans la réalisation du crédit documentaire ».

Liste des schémas :

N° Schéma	Titre	N° page
Schéma N° 01	Le mécanisme du virement SWIFT	39
Schéma N° 02	La technique de la remise documentaire	49
Schéma N° 03	l'ouverture/l'émission du crédit documentaire	54
Schéma N° 04	la réalisation du crédit documentaire	54

Liste d'abréviations :

OMC : organisation mondial du commerce

GAAT : general agrement on Tariffs

ORD : organe de règlement des différends

CCM : conseil du commerce des marchandises

CADPIC : conseil de l'accord de droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce

CCS : conseil du commerce des services

RUU : règles usances uniformes

CCI : chambre de commerce international

ISN: identification sequential number

OSN: our sequential number

D/P : documents contre paiement

D/A : document contre acceptation

IBAN: *International Bank Account Number*

UE: union européen

SWIFT: Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication).

CMR : convention de transport de marchandise par route

CIM : convention international de marchandise

LTA : lettre de transport aérien

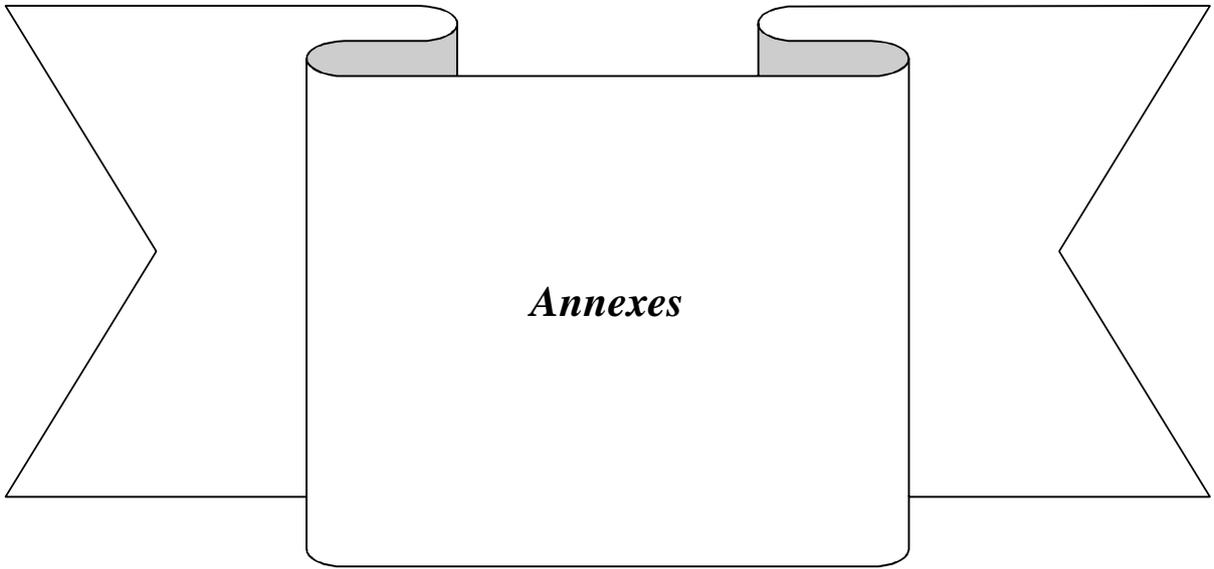
FMI : fond monétaire international

BM : banque mondiale

PMA : pays moins avancés

PVD : pays en voie de développement

IDH : indicateur de développement humain



ENGIN AUTO
2 RUE DE RIVOLI 75001
PARIS France
TEL 00 33 6 07 19 15 16

FACTURE PRO FORMA

CONSIGNEE : SARL AC-BH

2 RUE COLONEL AMIROUCHE

TIZI OUZOU

NIF : 000715326784261

facture N° 1234 DU 01/06/2015

TERMES DE PAIEMENT : LC irrévocable et confirmée à 59 J date BL

INCOTERM : CFR port ALGER

quantité	model	description	Prix unitaire	Prix total
6	TC 20	Mini pelles	6 400,00 eur	38 400,00 eur

Sous total	38 400,00 EUR
Fret	2 600,00 eur
Total CFR	41 000,00 EUR

Pays d'origine et de provenance : France

Pays de destination : ALGERIE

délais de livraison : 10 jours après ouverture LC





سوسيتي جينيرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE
A L'IMPORTATION

01_Date : 18/06/2015	03_Agence : 00851 TIZI OUZOU
02_Donneur D'ordre : SARL AC - BH Adresse : 2 me colonel Amirouche T. Ouzou NIF : 000715326784261 N° compte : MB 00 12345/67	04_Beneficiaire : Eugén Auto Adresse : 2 me de Biwadi 75001 Paris Tel : 00.33.6.07.19.15.16 Fax : 00.33.9.07.19.15.17
05_Date D'expiration Du Crédit : 21/07.2015 Lieu d'expiration : France	11_Montant du crédit : En chiffre : 41.000 € En lettre Quarante et un mille euros Maximum Environ 1.5%. A ouvrir auprès de votre correspondant
06_Irrevocable [], Irrévocable et confirme [X].	12_Banque Du Bénéficiaire:.) Societe Generale CODE SWIFT : SOGEGFRPP [] Paiement à vue, [X] Paiement Diffère A : 30. Jours date d'expédition. [] Acceptation De Traite A : [] Autre :
07_Credit Transférable : Oui [], Non [X].	
08_Assurance Couverte Par : Ordonnateur [X], Bénéficiaire [].	10_Embarquement, Expédition, Prise en charge de : Port de Marseille A destination de : Port d'Alger Au Plus Tard Le : 01/07.2015
09_Expedition Partielles : Autorisées [] Non Autorisées [X]. Transbordement : Autorisées [] Non Autorisées [X].	
13_Description de la marchandise : 5 mini pelles Conforme facture Pro forma N° 1234 DU 01/06/2015 Contrat de vente : FOB [], CFR [X], FCA [], CPT [], AutreLieu : Suivant Incoterms 2000 CCI .	15_Documents pli : cartable [], courrier [X]. - 3 factures originales - 2/3 BL original. - 1 certificat d'origine (original) - 1 certificat conformité (original) - 1 liste de colisage - NIF sur tous les documents
14_Documents (canal bancaire): - 3 factures originales - 1/3 BL 1/3 BL original - 1 certificat d'origine (copie) - 1 certificat de conformité (copie) - 1 liste de colisage	
16_Document à présenter dans les 21 jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit.	
17_Tous frais et commissions en Dehors de l'Algérie sont : A la charge du : Donneur d'ordre [], Bénéficiaire [X].	
18_Instruction Facultative : - Caution De Restitution D'acompte.....% - Caution de bonne fin d'exécutions	
Nous vous demandons d'émettre pour notre compte un crédit documentaire IRREVOCABLE selon les instructions ci-dessus (Marquées X en tant que besoin), ce crédit sera régi par les règles et usances uniformes RUU 600 de la CCI relatives aux crédits documentaires ,dernière révision, de convention expresse, les documents de ce crédit sont affectes par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou de votre acceptation ,ainsi nous vous dégageons de tout risque de change et erreur de traduction ,	
Cachet signature (s) autorisée(s). 	



سوسيتي جنيرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

Raison sociale de l'importateur : SARL AC - BH
 Adresse : 2 rue Abdel Amour Tizi Ouzou
 N° Identification Fiscale 000715326784267
 N° Compte : 1130012345167

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

Dans le cadre de l'instruction N°20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de la FACTURE PROFORMA / contrat tiré par :

Fournisseur: Engins Auto 2 rue de Micheli 75001 Paris France
 Facture Pro forma : 1234 du 01/06/2015
 Mode de paiement : lettre de credit irrevocable et confirmee à 59 JBL
 Désignation de la marchandise importée : Engins TP mini pelles

VENTILATION PAR POSITION TARIFAIRE

TARIF DOUANIER	NATURE DU PRODUIT	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT GLOBAL EN DEVICES
84255200	mini pelles			41.000,00 DZD

Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes des conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

De même que nous nous engageons par la présente à prendre en charge le risque de change qui pourrait résulter de cette opération.

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées

TIZI OUZOU, le...06/06/2015.....

SIGNATURE ET CACHET DU CLIENT

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POLPULAIRE

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA
DE TIZI OUZOU
RECETTE DES IMPOTS DE
Code de le recette : 15136

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

Nom et prénom ou raison sociale : A.C.B.H.
Statut juridique : SARL
Capital social : 1.000.000 DZD
Adresse : 2 rue Lakhdar Amrouche
Numéro d'Identification Statique : 000715326784261
Numéro d'immatriculation au registre de commerce : 15 267842136B120
Code d'activité : 120362
Numéro du compte bancaire de l'importateur : 2113001234567
Nom, prénom et adresse du gérant : Mohamed Ham
Numéro d'Identification Statique du gérant : 767830126776757
Indication (S) et position (S) tarifaire (S) des produits importés : 8425.52
90041090
Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : 41.000 €
Quarante et un mille euros
Numéro de la facture ou autre document commercial : 1234 du 01/06/2015
Banque de domiciliation : SOCIETE GENERALE
Désignation de l'agence : TIZI OUZOU Code de l'agence : 00851
Bénéficiaire étranger : Engin Auto
Adresse du bénéficiaire étranger : 2 rue de Kineki 75021 Paris France

Visa du Receveur des Impôts

Signature du représentant légal

Fait à Tizi Ouzou le 09/06/15

Quittance de paiement :

Numéro : 123456
Date : 09/06/2015
Mode de paiement : chèque

Exemplaire n° 1 :

Déposé par l'importateur et
conservé la direction des impôts

ENAG - JUC - ALGERIA (2011)

SWIFT

à refaire "à taper".

16/06/15-16:56:33

DZTOPRTACKNACK-3221-000001

1

----- Instance Type and Transmission -----
 Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1556 150616SOGEDZALXXX5352728234
 ----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit

Sender : SOGEDZALXXX
 SOCIETE GENERALE ALGERIE
 ALGIERS DZ

Receiver : SOGETRISXXX
 SOCIETE GENERALE
 France

MUR : DR

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

27: Sequence of Total
 1/1

40A: Form of Documentary Credit
 IRREVOCABLE

20: Documentary Credit Number
 0085100109076666

31C: Date of Issue
 1506 150620

40E: Applicable Rules
 UCP LATEST VERSION

31D: Date and Place of Expiry
 150721 France

50: Applicant
 SARL AC - BH
 2 rue Colonel Amouric
 Tizi - Ouzou

59: Beneficiary - Name & Address
 Engin auto
 2 rue de Rivoli 75001
 Paris France

32B: Currency Code, Amount
 Currency : EURO
 Amount : #41.000, #

39A: Percentage Credit Amt Tolerance
 NOT EXCEEDING

41A: Available With...By... - FI BIC
 SOGETRIS
 SOCIETE GENERALE
 France

BY PAYMENT

43P: Partial Shipments
 NOT ALLOWED

43T: Transshipment
 NOT ALLOWED

44E: Port of Loading/Airport of Dep.

PORT *Nansetta*
44F: Port of Discharge/Airport of Dest
ALGIERS PORT
44C: Latest Date of Shipment
15.07.01
45A: Description of Goods &/or Services
minim pellets
AS PER PROFORMA INVOICE NO *1234 du 01/06/2015*
MENTION TO BE INDICATED ON THE DEFINITIVE INVOICE
SALE CONTRACT: COST AND FREIGHT ALGIERS PORT
46A: Documents Required
16/06/15-16:56:33 DZTOPRTACKNACK-3221-000001 2

+1/3 ORIGINALS BILLS OF LADING CLEAN ON BOARD ESTABLISHED TO THE ORDER OF SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA NOTIFY APPLICANT MARKED FREIGHT PREPAID
+COMMERCIAL INVOICE DETAILED IN FIVE (05) ORIGINAL FOLDS.
+01 COPY OF CERTIFICATE OF ORIGIN ESTABLISHED BY THE CHAMBER OF COMMERCE
01 COPY CONFORMITY CERTIFICATE ESTABLISHED BY BENEFICIARY
01 COPY PACKING LIST.
+BENEFICIARY'S CERTIFICATE STATING HAVING SENT BY MAIL DHL DIRECTLY TO APPLICANT ADDRESS:
03 ORIGINALS COMMERCIAL INVOICE.
01 ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN ESTABLISHED BY CHAMBER OF COMMERCE
2/3 ORIGINAL B/L.
01 CONFORMITY CERTIFICATE ESTABLISHED BY BENEFICIARY
01 ORIGINAL PACKING LIST.
47A: Additional Conditions
+PAYMENT UNDER DISCREPANCIES NOT ALLOWED WITHOUT OUR APPROVAL.
+IN CASE OF DISCREPANCIES AN AMOUNT OF USD 250 IS DEDUCTED FROM THE PRESENT DOCUMENTARY CREDIT.
+INSURANCE TO BE COVERED BY APPLICANT
+APPLICANTS FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF) *000715326784261*
MUST BE MENTIONED ON EACH DOCUMENT
+ IBAN: DZ5800021008511300012345678
+THE GOODS CANNOT BE TRANSPORTED BY A COMPANY WHO IS SUBJECT TO A PROHIBITION OR A SANCTION RESULTING FROM A EUROPEAN COMMUNITY OR UNITED NATIONS IMPERATIVE DECISION.
71B: Charges
ALL YOUR FEES AND COMMISSIONS OUTSIDE ALGERIA ARE TO BE BORNE BY THE BENEFICIARY
48: Period for Presentation
21 DAYS
49: Confirmation Instructions
conform
78: Instr to Pay/Acceptg/Negotg Bank
UPON NEGOTIATING COMPLYING DOCUMENTS IN CONFORMITY WITH THE CREDIT TERMS, WE WILL CREDIT YOUR ACCOUNT 10 WORKING DAYS AFTER RECEIPT YOUR MESSAGE SWIFT MT754 WITH A CORRESPONDENT OF YOUR CHOICE.
57A: 'Advise Through' Bank - FI BIC

SOGEFRAP
Societe Generale France

72: Sender to Receiver Information
ORIGINALS DOCUMENTS TO BE CONVEYED
BY DHL IN TWO SEPARATE COVERS TO
OUR ADDRESS:
SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA
RESIDENCE EL KERMA 16105
GUE DE CONSTANTINE ALGER ALGERIE

----- Message Trailer -----
{CHK:39228D853925}
PKI Signature: MAC-Equivalent

Table des matières

Introduction générale

Chapitre I : Présentation des principaux usages du commerce international

Section 01 : l'environnement institutionnel

- **1-1) Les institutions financières (Bretton Woods).....02**
 - **1.1.1 Le FMI : Fonds Monétaire International.....02**
 - **1.1.1.1 Objectifs du FMI.....02**
 - **1.1.1.2 Champs d'action du FMI.....04**
 - **1.1.2 La Banque Mondiale (BM).....05**
 - **1.1.2.1 Objectifs de la BM.....05**
 - **1.1.2.2 Le Rôle de la BM.....05**
- **1-2) Les organisations du commerce international.....06**
 - **1.2.1 L'Organisation Mondiale du Commerce(OMC).....06**
 - **1.2.1.1 Aperçu historique : Du GAAT à l'OMC.....06**
 - **1.2.1.2 Rôle et objectifs.....06**
 - **1.2.1.3 L'organisation interne de l'OMC.....07**
 - **1.2.1.4 Le fonctionnement de l'OMC.....08**
 - **1.2.1.5 Les différents accords de l'OMC.....09**
 - **1.2.2 La Chambre du Commerce Internationale.....10**
 - **1.2.2.1 Aperçu historique.....10**
 - **1.2.2.2 Les missions de la CCI.....10**
 - **1.2.2.3 Les objectifs de la CCI.....11**
- **1-3) Les éléments de base d'une transaction internationale.....13**
 - **1.3.1 Chronologie d'une transaction internationale14**
 - **1.3.1.1 la prospection14**
 - **1.3.1.2 l'implantation à l'étranger.....14**
 - **1.3.1.3 la constitution de stocks à l'étranger.....14**
 - **1.3.1.4 la présentation d'une offre.....14**
 - **1.3.1.5 la commande et la fabrication.....14**
 - **1.3.1.6 l'emballage et l'expédition.....14**

- 1.3.1.7 la réception et le paiement.....15
- 1.3.2 Les différents documents transactionnels.....15
 - 1.3.2.1 le contrat de vente internationale.....15
 - 1.3.2.2 Les documents de prix16
 - 1.3.2.3 les modes d'expédition.....17
 - 1.3.2.4 les documents d'assurance.....20
- 1.3.3 Les incoterms.....22
 - 1.3.3.1 Définition.....22
 - 1.3.3.2 L'utilisation des incoterms.....23
 - 1.3.3.3 les incoterms de ventes au départ23
 - 1.3.3.4 les incoterms de vente à l'arrivée23
 - 1.3.3.5 Dénomination Incoterm (anglais) Incoterm (français).....24

Section 02 : Les risques et garanties inhérents aux opérations du commerce international

- 2-1) Stade de l'opération ou se situe le risque.....27
 - 2.1.1. Le risque de fabrication27
 - 2.1.2. Le risque de crédit27
 - 2.1.3 Le risque technique.....27
- 2-2) Nature des risques.....27
 - 2.2.1. Risque Politique28
 - 2.2.2. Risque Commercial28
 - 2.2.3. Risque De l'acheteur28
 - 2.2.4. Risque Économique28
 - 2.2.5. Risque de change.....29
- 2-3) Les garanties bancaires.....29
 - 2.3.1 Distinction entre le cautionnement et la garantie
 - 2.3.1.1 Le cautionnement.....29
 - 2.3.1.2 La garantie.....30
 - 2.3.1.3 La mise en place des garanties.....30
 - 2.3.2 Les principales sortes de garanties bancaires.....31
 - 2.3.2.1 La garantie de soumission (bid bond).....31

- 2.3.2.2 La garantie de restitutions d'avance.....31
- 2.3.2.3 La garantie de bonne exécution.....31
- 2.3.2.4 La garantie de retenue de garantie.....31
- 2.3.2.5 La garantie d'admission temporaire.....32
- 2.3.2.6 La mise en jeu des garanties.....32

Chapitre II : Les instruments et techniques de paiement international

Section 01 : Les instruments de paiement

- 1-1) Le chèque.....33
 - 1.1.1-Définition33
 - 1.1.1.1. Le chèque d'entreprise.....33
 - 1.1.1.2. Le chèque de banque.....34
 - 1.1.1.3. Le chèque « sauf bonne fin »34
 - 1.1.2-Avantages et inconvénients.....34
- 1-2) Le virement bancaire.....35
 - 1.2.1-Définition.....35
 - 1.2.2-Avantages et inconvénients.....36
 - 1.2.3-Le coût.....36
- 1-3) Swift.....37
 - 1.3-1 Définition37
 - 1.3-2 les règles de fonctionnement38
 - 1.3.3 Déroulement d'un paiement Swift.....38
 - 1.3.4 L'IBAN.....39
- 1-4) La lettre de change.....40
 - 1.4.1-Définition
 - 1.4.2-Avantages et inconvénients.....40
 - 1.4.3-Le coût.....41
- 1-5) Le billet à ordre.....41
 - 1.5.1-Définition.....41
 - 1.5.2-Avantages et inconvénients.....42

Section 02 : Les techniques de paiement internationales

- 2-1) Les techniques non documentaires de règlement41
 - 2.1.1-L'encaissement direct
 - 2.1.1.1-L'encaissement simple.....42
 - 2.1.1.2-Le paiement à la commande.....43
 - 2.1.1.3-Le paiement à la facturation.....44
 - 2.1.1.4-Le paiement ex-usine.....44
 - 2.1.2-Le contre- remboursement.....44
 - 2.1.2.1-Définition.....44
 - 2.1.2.2-Avantages et inconvénients.....45
 - 2.1.3-Le compte à l'étranger.....46
 - 2.1.3.1-Principe.....46
 - 2.1.3.2-Documents requis.....46
- 2-2) Les techniques documentaires de règlement47
 - 2.2.1-La remise documentaire
 - 2.2.1.1-Définition.....47
 - 2.2.1.2-Mécanisme.....48
 - 2.2.1.3-Le coût.....49
 - 2.2.1.4-Les avantages et inconvénients.....49
 - 2.2.2-Le crédit documentaire.....51

Chapitre III : Le mécanisme et la réalisation du crédit documentaire

Section 01 : Présentation du crédit documentaire

- 1-1) Généralités sur le crédit documentaire.....53
 - 1.1.1 Définition53
 - 1.1.2 Le rôle du crédit documentaire.....53
 - 1.1.2.1 Moyen de transaction.....53
 - 1.1.2.2 Elément de confort et sécurité.....53

- 1.1.2.3 Instrument de règlement.....53
- 1.1.3 Les intervenants (les acteurs du crédit documentaire)53
- 1.1.4 Les types du crédit documentaire55
 - 1.1.4.1 Le crédit documentaire révocable.....55
 - 1.1.4.2 Le crédit documentaire irrévocable.....55
 - 1.1.4.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé56
- 1.1.5 Les crédits documentaires spéciaux.....57
 - 1.1.5.1-Crédit documentaire "transférable" (transferable D/C).....57
 - 1.1.5.2-Crédit documentaire "adossé" (back to back D/C).....57
 - 1.1.5.3-Crédit documentaire "revolving" revolving D/C58
 - 1.1.5.4-Lettre de crédit "stand-by" (SB.L/C) stand-by L/C.....58
 - 1.1.5.5-le crédit avec red clause/green clause.....58
- 1-2) Les risques du crédit documentaire.....58
 - 1.2.1-Risques documentaires.....58
 - 1.2.2-Risques de non-paiement.....59
- 1.3) Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....59
 - 1.3.1-Les avantages du crédit documentaire.....59
 - 1.3.2-Les inconvénients du crédit documentaire.....60

Section 02 : Le déroulement du crédit documentaire

- 2-1) Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes.....61
- 2-2) Les documents du crédit documentaire.....63
 - 2.2.1-Documents systématiquement exigés.....64
 - 2.2.2-Documents éventuellement exigés.....66
- 2-3) L'encadrement juridique du crédit documentaire.....67

Section 03 : La réalisation du crédit documentaire

- 3-1) La domiciliation bancaire.....68
 - 3.1.1- Domiciliation des importations.....68
 - 3.1.1.1-Définition.....68

- 3.1.1.2 Base juridique.....69
 - 3.1.1.3 Dispenses.....69
 - 3.1.2 Domiciliation des exportations.....69
 - 3.1.2.1- Définition.....69
 - 3.1.2.2 Base juridique.....70
 - 3.1.2.3 Dispenses.....70
- 3-2) Les modes de paiement du crédit documentaire.....71
 - 3.2.1- Le paiement à vue.....71
 - 3.2.2- Le paiement par acceptation.....71
 - 3.2.3- Le paiement par négociation.....71
 - 3.2.4- Le paiement différé.....71
- 3.3) Les incoterms et leurs rôles dans la réalisation du crédit documentaire.....72

Chapitre IV : Manipulation d'une opération d'importation par crédit documentaire
« Société Générale Tizi-Ouzou »

Section 01 : Présentation générale de la Société Générale Algérie

- 1-1) Historique de la Société Générale Algérie.....74
 - 1-1-1 Naissance de la SGA74
 - 1-1-2 la phase 2000-2004.....74
 - 1-1-3 la phase 2005-2006.....74
 - 1-1-4 la phase 2007-2009.....75
 - 1-1-5 l'année 2010.....75
- 1-2) principaux indicateurs.....75
- 1-3) développement.....76
- 1-4) produits et services de la Société Générale.....76
 - 1-4-1 produits et services pour les particuliers.....76
 - 1-4-2 produits et services pour les professionnels.....77
 - 1-4-3 produits et services pour les entreprises.....77

Section 02: Organisation de la Société Générale Algérie

- 2-1) réseau d'agences.....78
- 2-2) organigramme fonctionnel de l'agence Tizi Ouzou.....79

- 2-3) rôle et organisation du service commerce extérieur80
 - 2-3-1 fonction du service commerce extérieur.....80
 - 2-3-2 rôle du service commerce extérieur.....81
- 2-4) administration du service commerce extérieur.....81
 - 2-4-1 le rôle du chef de service.....81
 - 2-4-2 les fonctions du chef de service commerce extérieur.....84

Section 03 : Analyse d'un crédit documentaire ouvert par la banque Société Générale au compte d'un client importateur

- 3-1) Détermination des éléments entrant dans le contrat.....89
 - 3-1-1 les intervenants.....89
 - 3-1-2 objet du contrat.....89
 - 3-1-3 date de signature et d'entrée en vigueur du contrat89
 - 3-1-4 Montant du contrat89
- 3-2) les conditions liées aux éléments du contrat et les documents exigés.....90
- 3-3) l'ouverture du credoc.....90
- 3-4) Déroulement et réalisation de l'opération91
- 3-5) La garantie et la sécurité de l'opération93

Conclusion générale

Bibliographie

Annexes