



# Mémoire

En vue de l'obtention du diplôme de Master En sciences économiques  
Option : Économie monétaire et bancaire

**THÈME :**

**Le crédit documentaire comme moyen de  
règlement des opérations du commerce  
extérieur : Cas d'une opération d'importation  
domiciliée par la BNA**

**Réalisé par :**

M<sup>lle</sup> AMAROUCHE LILA

M<sup>lle</sup> BOUCENA KATIA

**Encadré par :**

Pr AIT TALEB A.

**Devant le jury composé de :**

Mr ..... Président, MAA, UMMTO

Mr ..... Examineur : MAA, UMMTO

**Promotion 2020/2021**

# *Remerciements*

Nous remercions, tout d'abord, le bon Dieu de nous avoir donné le courage et la patience pour mener à bien ce travail.

Nous tenons ensuite à remercier infiniment notre promoteur le Professeur AIT TALEB, l'ensemble du personnel (Enseignant et ATS) de la faculté des SECSG et tout le personnel de la BNA de TO et particulièrement madame SADOUNE Samia qui nous a bien encadré par ses orientations lors de nos visites au niveau de l'agence 581.

Nous tenons également à remercier tous ceux et celles qui nous ont aidés et encouragés, de près ou de loin, dans la réalisation de ce modeste travail.

Enfin, nous tenons à remercier nos familles respectives pour leurs soutiens et encouragements, tout au long de notre cursus.

# *Dédicace*

Avec l'expression de ma reconnaissance, je dédie ce modeste travail à :

- ❖ Mes très chers parents : à ma maman la plus courageuse tu as toujours su me guider, encourager et conseiller et à toi chère papa, mon précieux offre de dieu, tu m'as tant donné tant appris, veuillez trouver dans ce modeste travail le fruit de vos sacrifices et l'expression de ma vive reconnaissance et mon profond respect. Que dieu vous protège et vous garde en excellente santé.
- ❖ Mes frères et sœurs : GHILES (Manassi), SAMI, AMEL, KHELOUDJA, RACHIDA. Votre présence dans ma vie l'a rendu plus belle avec tout l'amour et l'affection que vous m'apportez.
- ❖ Ma grand-mère, mes cousins plus particulièrement Nassim et cousines, mes oncles et ma tante "Kahina" ainsi qu'à leurs familles.
- ❖ tous mes ami(e)s, plus particulièrement Sarah, Sonia et Mustapha (Badji), vous avez su trouver les mots pour m'encourager davantage, aux gérants de la "SARL CIOMAT « AIT BENAMARA » qui m'ont permis de rentrer dans le monde du travail ainsi qu'à tous mes collègues.
- ❖ Aux âmes des êtres chères à mon cœur que dieu leurs accorde sa miséricorde.

*AMAROUCHE Lila*

# *Dédicace*

Je tiens à dédier ce modeste travail :

- Aux êtres qui me sont très chers sans lesquels je n'aurais pas pu être ce que je suis aujourd'hui ; mes chers parents et mon cher Aziz qui ont toujours été là pour moi avec leurs soutiens et leur compréhension, que dieu les protège et les garde pour moi.
- À mes sœur Flora et Naïma et son mari pour qui j'ai beaucoup d'estimes.
- À tous ceux et celles qui m'ont aidé de près ou de loin.

**Katia BOUCENA**







# Sommaire

---

<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international</b>	
Introduction .....	6
Section 01 : Le Contrat Du Commerce International et ses composantes.....	6
Section 02 : Les incoterms .....	16
Section 03 : La domiciliation des opérations du commerce extérieur.....	22
Section04 : les risque et garanti bancaire .....	29
Conclusion.....	40
<b>Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International</b>	
Introduction .....	42
Section 01 : Les instruments de paiement dans les opérations internationales .....	42
Section 02 : La remise documentaire .....	48
Section 03 : Le Crédit Documentaire .....	55
Section 04 : La différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire.....	73
Conclusion.....	76
<b>Chapitre III : Cas pratique</b>	
Introduction .....	79
Section 01 : Présentation Générale de la banque Nationale d'Algérie.....	79
Section 02 :L'organisation de l'agence d'accueil 581... ..	84
Section 3 : L'importance du service étranger dans l'organisation de la banque .....	87
Section 4 : Le déroulement d'une opération crédit documentaire au sein de la Banque Nationale d'Algérie agence 581 .....	91
Conclusion.....	100
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>102</b>
<b>Bibliographique</b>	
<b>Tables des matières</b>	
<b>Liste des figures et tableaux</b>	
<b>Résumé</b>	
<b>Annexes</b>	

## ABRÉVIATION ET LEUR SIGNIFICATION

<b>BNA:</b>	Banque Nationale d'Algérie.
<b>B/L :</b>	Bill Of Lading.
<b>CREDOC:</b>	Credit Documentaries.
<b>CIF:</b>	COST INSURANCE AND FREIGHT.
<b>CFR:</b>	COST AND FREIGHT.
<b>FOB :</b>	FREE ON BOARD.
<b>INCOTERMS :</b>	International Commercial Terms.
<b>L/C :</b>	Lettre de Crédit.
<b>REMDOC :</b>	Remise Documentaire.
<b>SWIFT :</b>	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.
<b>TVA:</b>	Taxe sur la Valeur Ajoutée.
<b>LTA :</b>	Lettre de Transport Aérien.
<b>LTR :</b>	Lettre de Transport Routier.
<b>Euro :</b>	Monnaie européenne.
<b>CMR:</b>	Convention Marchandise Route
<b>FCR:</b>	Forwarder Certificate of Receipt
<b>LFC:</b>	Loi de Finance Complémentaire
<b>RUU:</b>	Règles et Usances Uniformes
<b>CCI:</b>	Chambre de Commerce International
<b>PREG:</b>	Provision Retenue en Garantie





# *Introduction générale*

---

Aujourd'hui, dans le contexte de la libéralisation des échanges, les opportunités d'affaires dépassent largement le marché local, ce qui contribue à l'évolution des opérations de commerce international. Chaque jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Le commerce extérieur est l'échange de biens, de services au-delà des frontières géographiques, qui permis de stimuler la croissance économique et de réduire les pauvretés et ouvre des perspectives économiques .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.

Depuis la seconde guerre mondiale jusqu'en 2008, le commerce international a connu de très rares exceptions près d'une croissance remarquable très supérieure à celle de la production mondiale, les échanges extérieurs ont fortement progressé. En cinquante ans, le commerce international des marchandises a été multiplié.

Cette évolution traduit une plus grande ouverture des économies nationales et donc une interdépendance accrue entre les pays, aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, donc vivre en autarcie.

La nécessité d'avoir donc une réglementation commune qui régit les relations commerciales et qui définit les obligations de chacune des deux parties envers les risques et frais inhérents de l'opération commerciale.

À cet effet, afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement de plus en plus sophistiquées (Crédit documentaire, remise documentaire et le transfert libre) visant à sécuriser les opérateurs du commerce international.

En outre, le secteur bancaire a toujours été au centre des échanges extérieurs **en** cherchant à faciliter et à répondre au mieux aux opérateurs dans la réalisation des opérations commerciales internationales.

Les banques jouent un rôle essentiel dans les échanges internationaux, et spécialement pour toutes les prestations monétaires qu'ils impliquent. Ces opérations seront des paiements,

## *Introduction générale*

---

pour lesquels les banques réalisent des transferts de devises, des changes, et couvriront éventuellement les risques de ces changes. Ce seront aussi et surtout des crédits qu'ils soient consentis en dinars, ou en devises, à des exportateurs ou à des importateurs, à court, moyen ou long terme, qu'ils soient liés à des opérations commerciales ou qu'ils réalisent des financements internationaux indépendants. Comme tout vendeur, l'exportateur court le risque de non-paiement ou paiement tout tardif.

Pour y faire face, plusieurs moyens de financement s'offrent à lui dans le but de lui permettre le recouvrement de sa créance.

Parmi ces techniques de financement du commerce extérieur qui sont multiples, nous trouvons le crédit documentaire et la remise documentaire, qui sont des mécanismes qui répondent généralement au désir du vendeur d'être payé au comptant et à l'acheteur d'obtenir des facilités de crédit ainsi que des délais de paiement.

Les banques ont créé cet instrument de paiement spécifique appelé : « Crédit documentaire », lettre de crédit (L/C) ou plus familièrement « Credoc ». Tout en conciliant l'intérêt du vendeur être payé et celui de l'acheteur recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels la marchandise commandée.

La technique du crédit documentaire répond donc à une double exigence :

- faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur et distinct du paiement effectif de ce dernier (la banque s'engageant à payer même si l'importateur éprouve une quelconque difficulté à le faire) ;
- donner l'assurance à l'importateur que le paiement par sa banque ne sera effectué que si le vendeur peut montrer qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

La remise documentaire ou appelé encore encaissement documentaire est née de la méfiance réciproque qui existe tout particulièrement entre vendeur et acheteur de pays différents, "C'est le recouvrement auprès d'une banque d'un montant dû, contre remise des documents correspondants.

Pour mieux comprendre le Credoc, nous avons opté pour un cas pratique au niveau de l'agence principale BNA 581 TIZI-OUZOU.

# ***Introduction générale***

---

Dans cette sphère, nous nous proposons de traiter aussi clairement et formellement que possible afin d'approfondir nos connaissances sur le crédit documentaire et la remise documentaire ainsi que leurs techniques de paiement, nous essayerons d'approcher ce concept sur plusieurs angles afin aboutir à une meilleure compréhension de l'importance de ces deux techniques.

C'est dans cet esprit qu'il a fallu opter pour la problématique suivante :

## ***Qu'en est-il de la pratique du crédit documentaire dans la Banque Algérienne ?***

Nous essayerons de répondre à cette problématique en tentant de répondre aux questions secondaires suivantes :

- Quels sont les documents et les techniques de paiements utilisés dans le commerce extérieur ?
- Comment les banques procèdent-elles à la réalisation d'une opération du commerce extérieur ?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs du commerce extérieur et quelles sont les techniques de couverture utilisées ?

Pour mieux cadrer notre travail, quatre hypothèses sont émises à savoir :

- L'opérateur économique dispose d'un choix assez varié de techniques pour effectuer sa transaction. Il lui appartient d'en sélectionner une qui soit en adéquation avec les caractéristiques de sa relation avec son partenaire commercial, avec sa situation financière et son aversion pour le risque.
- Le crédit documentaire est plus avantageux pour l'importateur et l'exportateur comparativement à la remise documentaire.
- La remise documentaire est la moins utilisée parce que c'est la technique la moins sécurisé par rapport à d'autres.
- Par rapport à la sécurité de la transaction, le crédit documentaire est considéré comme le mode de paiement le plus adéquat en matière de sécurité.

L'objectif de ce travail consiste à :

1. Faire connaître les aspects relatifs au commerce extérieur ;
2. Mieux cerner les différentes techniques de paiement utilisées dans le commerce

## *Introduction générale*

---

extérieur ;

3. Vérifier sur le terrain l'efficacité du crédit documentaire en matière de sécurité extérieur.

Pour atteindre ces objectifs et de répondre à la problématique et vérifier les hypothèses émises, nous avons structuré notre travail en trois chapitres :

Le premier chapitre est consacré aux différents éléments fondamentaux du commerce international. Nous allons citer donc dans ce présent chapitre les documents utilisés, les incoterms, la domiciliation, les risques et garanties bancaires lié au commerce extérieur.

Le deuxième chapitre aborde les instruments de paiement utilisés dans le commerce international. Nous allons exposer les moyens de paiement les plus utilisés pour le règlement des opérations à l'international et plus particulièrement le crédit documentaire et la remise documentaire ainsi que la différence entre ces deux concepts.

Le troisième Chapitre est consacré à l'étude de cas pratiques dans lequel nous présenterons un dossier d'une opération d'importation par un crédit documentaire au niveau d'une agence 581 BNA Tizi-Ouzou.

Pour terminer ce travail, nous tenterons enfin, moyennant d'une conclusion générale, afin d'apprécier l'importance du crédit documentaire au sein des établissements bancaires Algériens.

# **Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international**

---

## **Introduction**

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs, la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

Aussi, le contrat commercial qui constitue l'élément de base de toute transaction, doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. En raison de la différence des systèmes juridiques des partenaires et en l'absence de droit applicable universel, ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Entre autres les points essentiels devant figurer dans le contrat commercial, la participation des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises doit être précisée car elles représentent souvent une source de conflit. Pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord, les contractants se réfèrent aux termes de commerce international « incoterms ».

Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à l'exécution des documents commerciaux requis.

Enfin, pour le cas de l'Algérie, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constituent l'élément fondamental préalable à toute opération relevant du commerce international (sauf exceptions limitées par la réglementation algérienne).

C'est en tenant compte de tout ce qu'on vient de citer que nous allons élaborer ce chapitre qui porte sur les éléments fondamentaux du commerce international qui fera l'objet de notre étude. Nous tenons à souligner que nous avons anticipé la présentation des documents commerciaux et des incoterms à celle du contrat de commerce international pour la raison que ce dernier fait intervenir ces deux notions, et qu'il est essentiel d'en prendre connaissance avant de conclure tout contrat de commerce international.

## **Section 01 : Le Contrat Du Commerce International et ses composants**

La mondialisation et la libéralisation du commerce extérieur durant ces dernières décennies a fait que les opérateurs économiques, souvent de nationalités et d'origines

## **Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international**

---

différentes, se voient obligés pour leur intérêt réciproque d'être liés par un contrat que l'on dénomme "le contrat de commerce international". Ce dernier peut comporter plusieurs difficultés liées aux discordances probables entre les lois, à l'éventuelle existence d'une mauvaise foi entre les partenaires, aux embûches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux et aux aléas fâcheux.

Pour éviter ces désagréments et préserver les intérêts des cocontractants, la rédaction du contrat doit être minutieuse en prenant le maximum de précisions. Pour se faire, les aspects fondamentaux liés au contrat de commerce international devront être bien maîtrisés.

### **1.1 Définition**

Un contrat est dit international lorsqu'il a pour objet le transfert à travers les frontières de biens et de services, tout en engageant deux ordres juridiques différents au moins<sup>1</sup>.

C'est aussi *"une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose"*.<sup>2</sup>

Ainsi, il n'est considéré valable que par la réunion des conditions suivantes<sup>3</sup>:

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

C'est uniquement à partir de la que on peut dire que c'est une Convention reconnue et valable.

### **1.2 La formation du contrat de commerce international**<sup>4</sup>

La formation d'un contrat de commerce international, conformément à son échelonnement dans le temps a classiquement été répartie sur 6 étapes :

- **Étape 1** : Détermination des besoins de l'acheteur en termes de qualité et de quantité sur la base d'une étude de marché.
- **Étape 2** : Rechercher des fournisseurs potentiels aux moyens d'une demande adressée à l'ambassade du pays producteur ou à l'ambassade algérienne à l'étranger, solliciter les chambres de commerce nationales et internationales et les

---

<sup>1</sup> M. MEROUANI, *"Le droit des affaires internationales"*, cours de 4ème année, ESB

<sup>2</sup> Article 54 du Code de Commerce Algérien

<sup>3</sup> Bouchatal Sabiha, *"Le commerce international, mémoire de fin d'études"*, ESB 5ème promotion, 2003.

<sup>4</sup> Document interne à la BNA

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

---

organisations internationales spécialisées dans le produit en question, et le cas échéant, avoir recours à internet.

- **Étape 3** : Lancement de la consultation : il est plus judicieux de choisir les moments opportuns sur les marchés internationaux, autrement dit ; lorsque les conditions sont favorables.
- **Étape 4** : Recueil et exploitation des offres : en étudiant les offres il vaut mieux opter pour le mieux disant et non pas pour le moins disant, ceci se faisant sur la base d'un certain nombre de paramètres du Tableau Comparatif des Offres TCO (liste des fournisseurs classés par ordre d'importance de l'offre).
- **Étape 5** : Sur la base du TCO, établir la liste des fournisseurs à inviter pour négociation.
- **Étape 6** : Etablir la liste officielle des fournisseurs retenus et engager les négociations qui s'imposent pour l'élaboration du contrat commercial.

La sélection des partenaires représente une fonction importante, délicate et pondérer de nombreux critères à la fois qualitatifs et quantitatifs.

### 1.3 Effets du contrat de commerce international

Les effets du contrat de commerce international sont composés des obligations des deux parties qui font apparaître ce contrat, c'est-à-dire entre l'acheteur et le vendeur. Ce contrat fait objet de transfert de propriété et des risques qui en résulte de chaque opération du commerce international.

#### 1.3.1 Les obligations de l'acheteur

L'acheteur doit satisfaire le paiement des marchandises suivant les conditions requises <sup>5</sup> réceptionner la marchandise ou en prendre livraison "obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante"<sup>6</sup>; tout en prenant des dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

#### 1.3.2 Les obligations du vendeur

Le vendeur doit respecter ses obligations figurant dans le contrat. Parmi ces obligations :

- Garantir une marchandise conforme aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise en temps et au lieu prévus ;
- Remise de l'ensemble des documents relatifs aux marchandises.

Dès que le vendeur et l'acheteur se sont mis d'accord sur la marchandise ainsi que sur le

---

<sup>5</sup>Convention de Vienne du 11 Avril 1980, Article 54

<sup>6</sup>Convention de Vienne du 29 mai au 3 juin 1933

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

prix. C'est à partir de là que les deux parties sont exposé au risques, même si le prix n'est pas réglé et la non réception de la livraison ... Celle-ci est réalisée dès qu'il y a un accord sur le bien clairement identifié et sur son prix.

### 1.3.3 Transfert de propriété et des risques

Une fois la totalité du règlement financier effectué, l'acheteur entre assurément en possession de la marchandise.

Les risques sont communément transférés au moment où l'acheteur retire les marchandises<sup>7</sup>. Mais la complexité des opérations du commerce extérieur, le caractère unique de chaque opération et les multiples modes de transport existants, il appartient ainsi aux parties de préciser le moment de transfert des risques en utilisant par exemple les clauses définies dans les INCOTERMS.

### 1.4 Eléments constitutifs du contrat de commerce international <sup>8</sup>

Il existe quatre grandes parties constitutives dans le cadre du contrat de commerce international :

<b>Les parties constitutives du contrat de commerce international</b>	<b>Le contenu</b>
<b>Les données générales introductives</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Objet du contrat.</li><li>● Identification des parties contractantes.</li><li>● La nature du contrat.</li><li>● Liste des documents contractuels.</li><li>● Définition des principaux termes techniques.</li></ul>
<b>Les dispositions techniques et commerciales</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Caractéristiques du produit.</li><li>● Conditions d'emballage.</li><li>● Détermination des délais de livraison et des modalités d'approvisionnement.</li><li>● Protocole de contrôle et d'examen de conformité.</li><li>● Conditions de modification du contrat.</li></ul>
<b>Les dispositions</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Prix et montant total.</li></ul>

<sup>7</sup>Article 69 de la convention de Vienne

<sup>8</sup>NAIT ATMANE Si Amar, *Les opérations du service commerce extérieur*, mémoire de fin d'études, ESB 9ème promotion, 2006.

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

<b>financières et bancaires</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Incoterm utilisé.</li><li>● Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation.</li><li>● Garanties bancaires à mettre en place.</li><li>● Données fiscales et douanières.</li><li>● Dates butoir.</li></ul>
<b>Les éléments juridiques (liés à l'exécution du contrat)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Date de mise en vigueur du contrat.</li><li>● Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise.</li><li>● Droit applicable au contrat en cas de litige.</li><li>● Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.</li></ul>

### 1.5 Les documents commerciaux utilisés dans le commerce international

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires (acheteur, vendeur). Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus utilisés d'entre eux.

#### 1.5.1 Les documents de prix<sup>9</sup>

- **La facture pro-forma**

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international. Ne devant pas apparaître parmi les documents d'une opération documentaire. En effet c'est une sorte de devis qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, quant au vendeur, elle peut lui servir comme justificatif pour un préfinancement à l'exportation auprès de sa banque.

- **La facture définitive (La facture commerciale)**

C'est le document de base qui concrétise toute opération commerciale. Elle doit indiquer obligatoirement les noms et adresses du vendeur et de l'acheteur, la nature, la qualité, le prix total et unitaire ainsi que les marques et le poids des marchandises afin de permettre d'en vérifier la concordance avec les autres documents de plus elle doit être datée, mais contrairement à une croyance assez répandue, la signature et/ou l'acquit ne sont pas obligatoires, sauf si exigée dans un crédit documentaire par exemple.

<sup>9</sup> Idir KSOURI, « Les opérations du commerce international », édition BERTI, Alger 2014, P.21-24

- **La facture consulaire**

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur.

Ce document doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.

- **La facture douanière**

Elle est exigée par les douanes de certains pays comme ceux du Commonwealth. Elle est établie afin de certifier l'origine des marchandises sous la signature de l'exportateur et d'un témoin. La facture douanière ne dispense pas d'établir la facture commerciale même si elle reprend ses indications essentielles.

### 1.5.2 Les documents de transports<sup>10</sup>

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents sont différents selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

- **Le connaissement maritime (Bill of Lading B/L)**

Le commerce international donne fréquemment lieu au transport par mer, et à cette occasion, il est émis un titre d'une valeur particulière et juridiquement sans équivalent dans les autres modes de transport : le connaissement maritime.

En effet, le connaissement revêt un triple aspect ; il est à la fois :

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

Le connaissement maritime est transmissible par voie d'endos sauf dans l'un des trois cas suivants :

---

<sup>10</sup> S.HADDAD & collectif, «Commerce international : le crédit documentaire », édition pages bleues, Alger janvier 2009, P .28-30

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

---

- ✓ À une personne dénommée ou nominative : C'est dans ce cas que le connaissement n'est pas transmissible par endos car seule la personne qui y est indiquée prendra livraison des marchandises ;
- ✓ À l'ordre d'une personne nommément désignée : Il est alors transmissible par voie d'endos par la personne à l'ordre de laquelle il a été émis. C'est la forme la plus usitée ;
- ✓ Au porteur : Il est transmissible de main à main. Les risques de cette forme (risque de perte ou vol), sont identiques à ceux du chèque, c'est par conséquent la forme la moins usitée.

En plus des mentions que doit contenir obligatoirement un connaissement (les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise, l'incoterm utilisé...), il peut également porter quelques mentions particulières, les plus fréquentes sont les suivantes :

- ✓ La mention "clean" (net de réserves) : Atteste le bon état des marchandises au moment de leur prise en charge ;
- ✓ La mention "*on board*" (à bord) : Le connaissement daté et signé portant cette mention, atteste le chargement effectif de la marchandise sur le navire à la date de signature ;
- ✓ La mention "*received for shipment*" (reçu pour être chargé) : Cette mention assure la prise en charge de la marchandise par la compagnie de transport mais pas son expédition ;
- ✓ La mention "*dirty*" (surchargé) : Ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées ;
- ✓ La mention "notifier à..." (notify to) : Signifie que la compagnie de navigation avisera la personne désignée sur le connaissement de l'arrivée du navire à destination.

- **Le connaissement de charte partiel<sup>11</sup>**

La charte partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'acheteur et le vendeur d'une part, et la compagnie de navigation d'autre part, en vue du

---

<sup>11</sup> Didier-Pierre MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », édition ESKA, Paris 2002, P.242

## **Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international**

---

transport d'une marchandise dont la nature ou l'importance l'empêche d'être chargée à bord d'un navire à ligne régulière.

- **Le connaissance de transport combiné (combined bill of lading)**

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

- **La Lettre de Transport Aérien LTA (air way bill)**

Le mode de transport aérien donne lieu à l'établissement d'une Lettre de Transport Aérien LTA. Parfois improprement appelée "connaissance aérien", la LTA n'est qu'un simple récépissé d'expédition non négociable, car émise à l'adresse d'une personne dénommée qui est en général la banque de l'importateur. Celle-ci doit lui établir "un bon de cession bancaire" pour lui permettre de retirer les marchandises.

Ne pas confondre le bon de cession bancaire délivré pour prendre possession des marchandises expédiées par voie aérienne ou terrestre, et la lettre de garantie qui est délivrée en cas d'absence des documents d'expédition par voie maritime (absence du connaissance).

- **La lettre de voiture Internationale CMR**

C'est la Convention Marchandise Route dite CMR établie à Genève en 1956. Elle a prévu un formulaire type appelé "lettre de voiture internationale" servant de récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par route. Établie au nom de la banque de l'importateur, ce dernier aura besoin du bon de cession bancaire pour retirer sa marchandise.

- **Le Forwarder Certificate of Receipt (FCR)**

Émis par le service des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas le poids de 20kg, au même titre que la LTA et la CMR, il est établi obligatoirement à une personne dénommée.

- **Le récépissé postal**

Émis par le service des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas le poids de 20kg, au même titre que la LTA et la CMR, il est établi obligatoirement à une personne dénommée.

### **1.5.3 Les documents d'assurance<sup>12</sup>**

Conformément à l'instruction n° 02-07 du 31 Mai 2007 en application de l'article 4 du

---

<sup>12</sup> Idir KSOURI, Op.Cit, P.81

## **Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international**

---

règlement n°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : "Toutes les opérations d'assurances et de réassurances doivent être contractés auprès de compagnies d'assurance de droit Algérien."

Toute souscription de police d'assurance auprès de compagnies d'assurance étrangères est interdite.

### **-La police au voyage**

C'est une police utilisée dans le cas d'un affrètement (location d'un véhicule de transport) et surtout pratiqué pour des expéditions isolées. Cette police permet au chargeur, qui peut être soit le fournisseur, soit l'acheteur, de souscrire un contrat d'assurance directement auprès d'une compagnie d'assurance pour chaque voyage et pour des risques bien définis. En effet le contrat d'assurance est souscrit pour une expédition, une valeur, un trajet. Elle est valable pour une marchandise donnée.

### **-La police flottante, ou police d'abonnement**

C'est une solution souvent retenue par les grandes entreprises qui souhaitent faire couvrir leurs actions par un seul assureur la totalité de leurs importations et expéditions. La police flottante est directement souscrite auprès d'une compagnie d'assurance pour une période donnée, généralement annuelle. Elle couvre systématiquement tous les envois faits par le même chargeur, quels que soient les produits, les modes de transport et les lieux de départ. À chaque envoi de marchandises, l'expéditeur produit un « avis d'aliment » expliquant à l'assureur les détails de l'envoi.

### **1.5.4 Les documents annexes<sup>13</sup>**

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

Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus courants :

- **Le certificat d'origine**

Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste de l'origine de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

---

<sup>13</sup> S. HADDAD & collectif, Op.Cit, P.30-32

- **Le certificat de provenance**

Le document cité ci-dessus atteste le pays où les marchandises ont été fabriquées. Tandis que le certificat de provenance atteste le pays par lequel la marchandise a transité qui est autre que le pays d'origine.

- **Le certificat du contrôle de qualité (d'inspection)**

Conformément à l'article 12 de la loi n° 09-03 du 25 février 2009 relative à la protection du consommateur et à la répression des fraudes : *"L'importateur est tenu de procéder au contrôle des produits importés par ses soins aux moyens d'analyses, tests ou essais, avant leur importation et leur introduction sur le territoire national"*.

Ce document est délivré selon le cas, par le fournisseur ou par tout organisme habilité à attester de la conformité de la marchandise.

- **Le certificat sanitaire ou phytosanitaire**

Il s'agit d'un document officiel attestant de la bonne santé des marchandises comestibles (plantes, fleurs, fruits...) établi et signé par un organisme sanitaire officiel.

- **Le certificat vétérinaire**

Ce document est établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

- **Le certificat d'analyse**

Document établi par un expert ou un laboratoire attestant de la composition du produit analysé devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture de crédit. Ce document touche essentiellement les minerais, métaux précieux, cosmétiques etc....

- **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'Union Européenne (UE) avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays (EUR1 pour la

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

---

Suisse, le MAGHREB, l'Égypte, le Mexique ... et ATR pour la Turquie).

- **Le certificat de poids et colisage :**

Désigné par des appellations variées (en anglais "packing list"), ce document a pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent, être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.

### Section 02 : Les incoterms

Incoterms (contraction de l'expression anglaise *INternational COmmercial TERMS*) est un terme normalisé qui sert à définir les droits et devoirs des acheteurs et vendeurs participant à des échanges internationaux et nationaux.

La chambre de commerce internationale (CCI) comme organisation internationale non gouvernementale dont le siège est à Paris, a adopté en 2020 une nouvelle version des règles Incoterms.

En plus du fait qu'elles ont des incidences sur la valeur douanière des marchandises importées, les règles incoterms 2020 ont apporté d'importantes modifications aux règles incoterms 2010.

Entrée en vigueur le 1er janvier 2020, la nouvelle version, comme la précédente, est composée de 11 Incoterms.

Avant de voir en quoi consistent ces incidences et ces modifications, il importe de rappeler ci- après certains principes régissant les règles incoterms d'une manière générale.

### 2.1 Historique des règles incoterms<sup>14</sup>

La première version des règles incoterms a été publiée pour la première fois en 1936 par la CCI sous le vocable « Incoterms 1936 ». Cette version a fait l'objet par la suite de plusieurs modifications dont les dernières en date remontent aux années 1980, 1990, 2000 et 2010,2020 soit une modification tous les 10 ans !

Il s'ensuit que c'est la CCI qui a codifié, revu et corrigé les règles Incoterm et assure leur gestion depuis maintenant plus de 70 ans.

L'acronyme « Incoterms » est la contraction de trois mots anglo-saxons « International commercial terms » voulant dire dans la langue de Molière, le français, « termes du commerce international ».

---

<sup>14</sup> Idir KSOURI, Op.Cit, P98

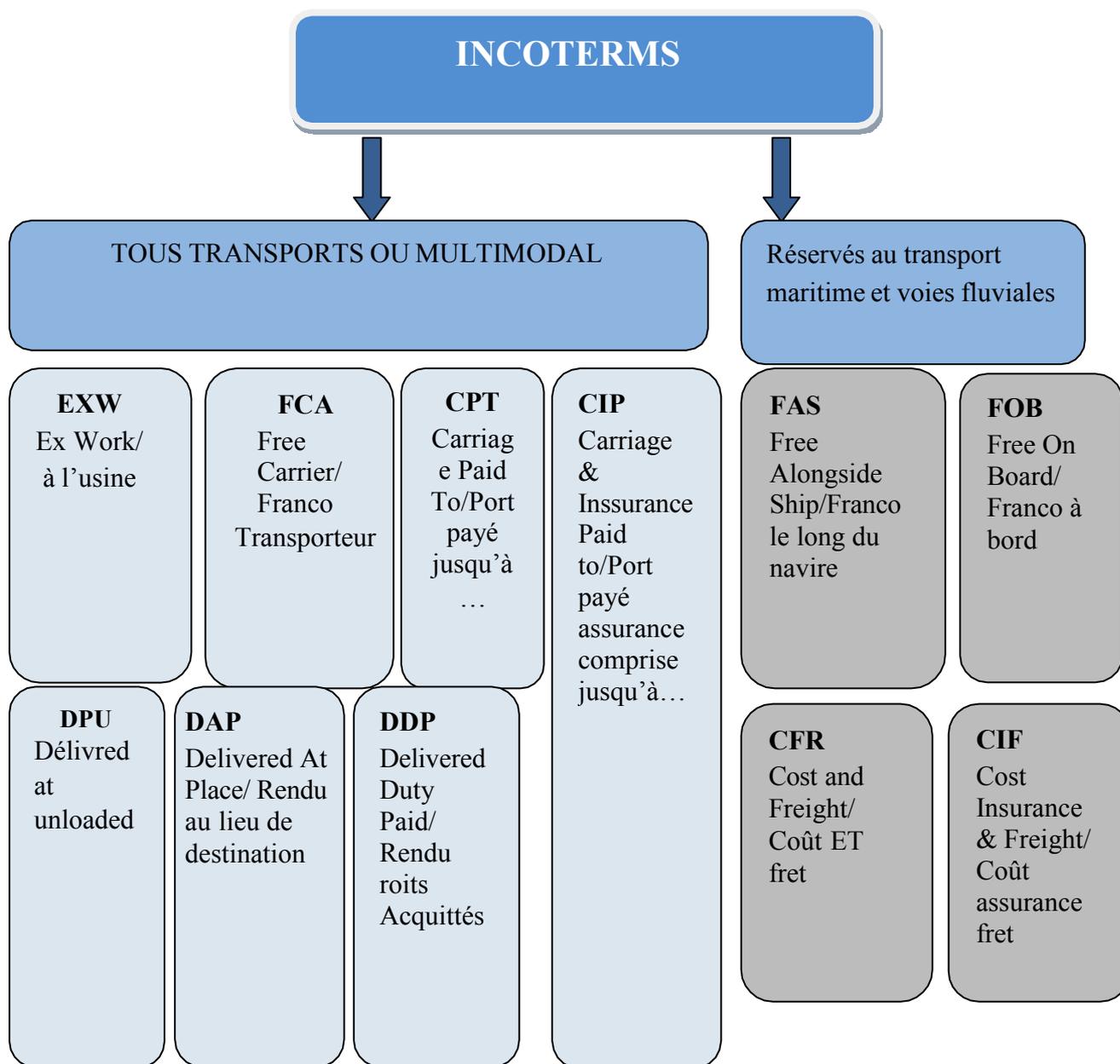
# Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

## 2.2 Définition des règles incoterms

Les règles Incoterms peuvent être définies comme un ensemble de définitions des conditions internationales de vente.

Autrement dit, les règles incoterms, dont le nombre et les caractéristiques sont repris dans la figure ci-après, sont un ensemble de sigles constitués chacun de trois lettres alphabétiques représentant chacune un mot significatif (ex : CIF Cost Insurance and freight (coût, assurance et frais)).

Figure n° 1 : Règles incoterms 2020



Source : construit par nous-même à partir du site [www.douane.gov.dz/les nouvelles règles incoterms 2020](http://www.douane.gov.dz/les-nouvelles-règles-incoterms-2020) et la valeur en douane.

# Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

## 2.3 Règles Incoterms 2020<sup>15</sup>

La figure précédente reprend onze règles incoterms 2020 (CIF, CFR, FOB, FAS, DPU, EXW, FCA, DAP, CPT, DDP et CIP) tous symbolisant les obligations du vendeur et de l'acheteur à l'occasion d'une transaction commerciale internationale.

L'examen de la même figure repris ci-dessus fait ressortir que les règles incoterms 2020 y figurant ont été scindées par la CCI en deux familles :

Les « Règles pour tout mode de transport » et les « Règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales ».

### 2.3.1 Règles pour tout mode de transport

La CCI les appelle ainsi, parce qu'elles peuvent être utilisées par l'importateur et l'exportateur quel que soit le mode de transport choisi par eux pour l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à celui de l'acheteur : maritime, aérien, terrestre. Au nombre de sept, ces règles sont : EXW, FCA, CPT, CIP, DPU, DAP, DDP.

Le tableau ci-après reprend leurs significations en anglais et en français et les obligations qu'elles mettent à la charge des parties.

*Tableau n° 1 : Les Règles incoterms 2020 pour tout mode de transport*

Incoterms ou Sigle	Obligations du vendeur et de l'acheteur
Exw (Ex Work/à l'usine)	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été mises à disposition dans ses locaux.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.</p>
FCA (Free Carrier/ Franco transporteur)	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné par l'acheteur.</p> <p>L'acheteur paye le fret et supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.</p>

<sup>15</sup> Idir KSOURI, Op.cit., P90

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

<p>CPT (Carriage Paid To/Port payé jusqu'à)</p>	<p>Le vendeur remplit son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné et payé par lui-même.</p> <p>Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur intervient dès la remise des marchandises au transport principal : navire, avion, camion, etc.</p>
<p>CIP (Carriage &amp; Insurance Paid to/Port payé assurance comprise jusqu'à...)</p>	<p>Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT, sauf que le vendeur doit en outre fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peuvent courir les marchandises durant le transport.</p>
<p>DPU (Delivered at Place Unloaded)</p>	<p>Cette règle signifie que les marchandises sont considérées comme livrées, une fois déchargées du moyen de transport et mises à disposition de l'acheteur au lieu de destination convenu (terminal ou autre)</p> <p>Dans cette règle Incoterms, la livraison et l'arrivée à destination interviennent au même point. Le vendeur assume donc tous les risques et coûts liés au transport des marchandises et à leur déchargement jusqu'au lieu désigné.</p>
<p>DAP (Delivered At Place/ Rendu au lieu de destination)</p>	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a mis les marchandises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées aux conditions fixées à l'alinéa précédent.</p>
<p>DDP (Delivered Duty Paid/ Rendu droits acquittés)</p>	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; il doit en outre les mettre à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu et supporter tous les frais et risques liés aux opérations visées ci-dessus.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées comme indiqué à l'alinéa précédent.</p>

Source : construire par nous-même à partir du site [www.douane.gov.dz/les nouvelles règles Incoterms 2020 et la valeur en douane](http://www.douane.gov.dz/les-nouvelles-regles-incoterms-2020-et-la-valeur-en-douane).

### 2.3.2 Règles applicables au transport maritime et au transport par voie fluviales

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

La CCI les nomme ainsi, parce que le vendeur et l'acheteur ne peuvent les utiliser que lorsqu'il s'agit pour eux d'acheminer les marchandises soit par voie maritime, soit par voie fluviale.

Il convient par conséquent de reprendre ces règles au tableau ci-après, au nombre de quatre (FAS, FOB, CFR, CIF) et de les commenter dans le strict respect des instructions de CCI.

*Tableau n°2 : Les Règles incoterms 2020 applicable au transport maritime et au transport par voie fluviales*

<b>Incoterms ou Sigle</b>	<b>Obligations du vendeur et de l'acheteur</b>
FAS (Free Alongside Ship/Franco le long du navire)	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées le long du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement indiqué.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison effectuée aux conditions susvisées.</p>
FOB (Free On Board/ Franco à bord)	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées à bord du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement nommé.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison effectuée aux conditions visées ci-dessus.</p>
CFR (Cost and Treinght / Coût et Fret)	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont mises à bord du navire dans le port d'embarquement. Le vendeur assume aussi les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement.</p> <p>L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement et doit contracter une police d'assurance, décharger les marchandises, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination finale.</p>
CIF (Cost Insurance & Freight / Coût assurance fret)	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont mises à bord du navire dans le port d'embarquement, il assume aussi les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement.</p> <p>L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois</p>

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

	que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement, il doit décharger les marchandises au port de destination, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination finale.
--	--

**Source :** construire par nous-même à partir du site [www.douane.gov.dz/les nouvelles règles Incoterms 2020](http://www.douane.gov.dz/les-nouvelles-regles-incoterms-2020) et la valeur en douane

### 2.4 Utilité des règles Incoterms

Les règles Incoterms permettent la réalisation de deux choses en même temps :

- Éviter aux acteurs du commerce international litiges, incompréhension procès et pertes de temps et d'argent ;
- Dissocier deux questions fondamentales :
  - Le transfert de risques du vendeur à l'acheteur, lequel dépend de la règle Incoterm choisie par les cocontractants
  - Le transfert de propriété, lequel est tributaire du droit applicable au contrat.

### 2.5 Frais à inclure dans la valeur en douane en vertu des règles incoterms 2020

Le tableau ci-après reprend les frais à inclure dans la valeur en douane en vertu des règles incoterms 2020.

*Tableau n° 3 : Incoterms, Frais à inclure dans la valeur en douane*

Nomenclature des frais à inclure dans la valeur en douane	Règles incoterms et/ou Sigles concernés
1. Emballage	CIF, CFR, FOB, FAS, DAT, EXW, FCA, DAP, CPT, DDP et CIP
2. Changement en usine ou en entrepôt départ	CIF, CFR, FOB, FAS, DAT, EXW, FCA, DAP, CPT, DDP et CIP
3. Acheminement vers une plateforme de départ	CIF, CFR, FOB, FAS, DAT, EXW, FCA, DAP, CPT, DDP et CIP
4. Chargement du moyen de transport principal au départ	CIF, CFR, FOB, FAS, DAT, DAP, CPT, DDP et CIP

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

5. Transport Principal	CIF, CFR, DAT, DAP, CPT, DDP et CIP
6. Assurance transport principal	CIF, CIP
7. Déchargement du moyen de transport principal à l'arrivée	DPU et DDP
8. Acheminement vers le point convenu d'arrivée	DDP
9. Formalités douanières, droit et taxes	DDP

Source : Idir KSOURI, Op.cit., P.92

### Section 03 : La domiciliation des opérations du commerce extérieur

La domiciliation bancaire concerne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importations et d'exportations. Elle permet à ces dernières de démarrer dans un cadre juridico-bancaire bien déterminé et d'avoir une assise légale conforme à la réglementation.

C'est aussi une formalité administrative qui consiste à identifier par immatriculation la transaction commerciale pour son suivi physique au regard des dispositions réglementaires du commerce extérieur et de changes.

Le principe général du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandise, doit correspondre un flux financier réalisé dans le strict respect des dispositions de transferts et de mouvements de capitaux.

#### 3.1 La domiciliation des importations

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

#### 3.2 C'est quoi la domiciliation des importations ?

Conformément au règlement de la Banque d'Algérie n° 91/12 du 14/08/91, particulièrement dans son article 2, " *les contrats d'importation de biens et services payables par transferts de devises ou par débit d'un compte devise doivent être domiciliés auprès d'un intermédiaire agréé. Cet intermédiaire, choisi par l'importateur, s'engage à effectuer l'opération d'importation suivant les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et de changes*"

## **Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international**

---

Certains contrats d'importation ne sont pas soumis à l'obligation de domiciliation bancaire. Le règlement cité précédemment définit, dans son article 2 sections b, la liste des contrats en question.

### **3.3 Conditions préalables à la domiciliation**

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

- L'opérateur n'est frappé d'aucune restriction en matière du commerce extérieur.
- L'opérateur est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise.
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce.
- Les engagements financiers au titre d'opérations d'importation sont couverts soit par des provisions constituées soit par des autorisations de crédits.

Une fois les conditions sont réunies donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire.

### **3.4 Procédure de domiciliation**

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture pro-forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement (annexe 09) à l'importation signée par l'importateur et le Directeur de l'agence.

#### **3.4.1 Ouverture du dossier**

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délai normal et model FDIP pour les importations à délai spécial. L'importation à délai normal est une opération réalisée dans un délai de 6 mois à compter de la date de domiciliation. A contrario, l'importation à délai spécial dépasse la durée de 6 mois et doit être autorisée par la Banque d'Algérie.

#### *✓ Tenue des répertoires*

L'opération de domiciliation doit être enregistrée dans un répertoire - import trimestriel (un registre extra comptable) contenant les informations suivantes :

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

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

### 3.4.2 Attribution d'un numéro de domiciliation <sup>16</sup>

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

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases :

<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>
----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

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

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

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

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

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

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

**Case G :** Numéro d'ordre : Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

**Case H :** Devise : trois lettres selon le code IZO

### 3.4.3 Attestation de domiciliation

C'est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques. Il est établi en quatre exemplaires dont des copies sont transmises au client et à l'administration des douanes.

Ce document contient les principales informations de l'opération, telles que :

- Les parties contractantes (importateur et fournisseur).
- Le mode de règlement.
- Le numéro de domiciliation.
- La nature du bien importé.
- Les références du guichet domiciliaire.

### 3.4.4 Comptabilisation de l'opération

La domiciliation bancaire donne lieu au paiement d'une commission et taxe d'un montant fixé par les conditions de banque pour rémunérer le service rendu.

---

<sup>16</sup>Document interne à la BNA

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

<i>Débit</i>	<b>Client</b>
Crédit	<b>Commission de domiciliation et taxe</b>

### 3.4.5 Le règlement financier

Le règlement d'une importation, quel que soit le mode de paiement prédéfini, ne peut se faire avant que l'opération de domiciliation ne soit réalisée. Il y a lieu de distinguer les règlements avant et après dédouanement de la marchandise :

#### 3.4.5.1 Règlement avant dédouanement

Cette opération peut se faire sous les formes suivantes :

- Acompte.
- Remise documentaire.
- Crédit documentaire.
- Ordre de paiement émis.

#### 3.4.5.2 Règlement après dédouanement

Il est réalisé par transfert simple. Son exécution est subordonnée à la remise du document douanier, en l'occurrence le D3.

Le transfert peut également s'effectuer sur la base des documents attestant l'expédition des marchandises à destination du territoire national et les factures définitives.

### 3.4.6 Déclaration d'apurement des dossiers

Aux termes de l'article 17 du règlement n°91/12 relatif à la domiciliation des importations, le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doivent intervenir :

- ❖ 3 mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant.
- ❖ 3 mois après le dernier règlement d'une opération réalisable par paiement différé.
- ❖ L'apurement d'un dossier domicilié (importation ou exportation) est l'opération qui consiste à réunir les documents commerciaux, douaniers et financiers permettant de s'assurer que l'opération, en question, s'est réalisée conformément à la réglementation en vigueur.
- ❖ A l'issue du contrôle effectué, le banquier doit inviter son client pour la régularisation de son dossier s'il présente des irrégularités. En cas de refus de ce dernier<sup>17</sup>, le dossier est transmis :
- ❖ Au service du contrôle de changes de la B.A lorsque l'opération dégage une différence supérieure à 30.000 DA.

<sup>17</sup>Article 18 du règlement B.A n° 91/12 du 14-08-1991 *relatif à la domiciliation des importations*.

- ❖ Au service contentieux de la banque dans les autres cas.
- ❖ Dans le cadre de contrôle des activités des guichets domiciliataires, la B.A fait obligation aux banques d'adresser un état déclaratif des dossiers de domiciliation selon le calendrier suivant :
- ❖ Le 30 avril de l'année suivante pour les dossiers ouverts le premier semestre de l'année en cours.
- ❖ Le 30 octobre de l'année suivante pour les dossiers ouverts le deuxième semestre de l'année en cours.

### 3.4.7 Gestion du dossier<sup>18</sup>

Conformément aux délais indiqués sur la fiche de contrôle, tout dossier doit faire l'objet des vérifications suivantes :

#### ✓ *Contrôle des engagements*

Il est effectué six mois après l'ouverture du dossier pour s'assurer de la réalisation de l'opération d'importation.

#### ✓ *Inventaire*

Il est établi 8 mois après l'ouverture du dossier afin de s'assurer qu'il est complet, c'est-à-dire il contient les documents financiers, commerciaux et douaniers.

#### ✓ *Bilan du dossier*

Il est établi 9 mois après l'ouverture du dossier pour s'assurer du bon déroulement de l'opération.

#### ✓ *Décision du guichet domiciliataire*

Après 10 mois de l'ouverture du dossier, le banquier fixe définitivement sa décision relative à l'apurement du dossier. Ainsi, quatre cas peuvent se présenter.

#### ✓ *Dossier apuré*

Un dossier est apuré s'il contient toutes les pièces requises, en l'occurrence : une facture définitive, une formule de règlement annotée et un document douanier (D3).

#### ✓ *Dossier en excédent de paiement*

Un dossier est dit en « excédent de paiement » dans les cas suivants :

a- Le montant figurant sur la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier.

b- Le document douanier (copie banque) n'est pas encore reçu.

#### ✓ *Dossier en insuffisance de paiement*

---

<sup>18</sup> Document interne à la BNA

## **Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international**

---

Un dossier est dit en « insuffisance de paiement » dans l'une des situations suivantes :

a- Le montant figurant sur la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier.

b- Le document douanier est reçu alors que le transfert n'a pas été effectué (absence de la formule de règlement annotée).

✓ *Dossier apuré non utilisé*

C'est le cas d'une annulation d'une opération d'importation.

### **3.4.8 Archivage du dossier**

Les dossiers de domiciliation sont conservés avec tous les justificatifs appropriés pendant 05 ans.

## **3.5 La domiciliation des exportations**

### **3.5.1 Définition<sup>19</sup>**

Les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignment (expédiées à un concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable à l'exception des :

- Exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestation par rapatriement de devises.
- Exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à 30.000 DA faite par l'entremise de l'administration des P et T.

### **3.5.2 Procédure de domiciliation<sup>20</sup>**

La domiciliation à l'exportation s'effectue sur demande de l'exportateur qui présente une facture définitive ou un contrat commercial et une autorisation d'exportation lorsqu'elle est requise.

#### **3.5.2.1 Ouverture du dossier**

Le dossier est composé d'une fiche de contrôle C .T ou M .T selon qu'il s'agit d'une exportation dont le délai de paiement est à court ou moyen terme.

Dans le cas du court terme, il est exigé que le rapatriement des produits de vente de la marchandise expédiée soit effectué dans un délai ne pouvant excéder 120 jours à partir de la date d'expédition.

---

<sup>19</sup>AKLI, (Rafik) : *les opérations de commerce extérieur*, direction de la formation BEA, 2008, P.22.

<sup>20</sup>AKLI, Id, P.22.

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

Cependant dans le long terme, le délai de rapatriement des produits de vente excède 120 jours. Les exportations entrant dans cette catégorie requièrent une autorisation préalable de la Banque d'Algérie.

### 3.5.2.2 Tenue des répertoires

Un registre extra comptable est tenu pour enregistrer les informations relatives à l'opération de domiciliation.

### 3.5.2.3 Attribution d'un numéro de domiciliation

Le numéro de domiciliation d'une opération d'exportation est composé de quatre cases :

<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>
----------	----------	----------	----------

**Case A** : Numéro du guichet domiciliaire.

**Case B** : Année et trimestre.

**Case C** : Procédure de domiciliation (CT ou MT).

**Case D** : Numéro chronologique extrait du registre extra comptable.

### 3.5.2.4 Comptabilisation de l'opération

L'opération donne lieu au prélèvement d'une commission de domiciliation et une taxe.

### 3.5.2.5 Règlement financier

Le règlement peut se faire sous plusieurs formes :

- Ordre de paiement reçu.
- Remise documentaire.
- Crédit documentaire.
- Débit d'un compte CEDAC. (Cas exceptionnel)

Quel que soit le mode de règlement utilisé, les formules statistiques « F104 » et « F5 » sont établies en plusieurs exemplaires. Elles sont destinées au rapatriement qu'assure la D.O.D.

Les règlements en provenance d'un pays avec lequel l'Algérie a signé un accord de paiement doivent être justifiés par un avis de crédit de la Banque d'Algérie.

### 3.5.2.6 Gestion du dossier

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

- La facture définitive ;
- La déclaration douanière (copie banque) ;

## **Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international**

---

- La formule de règlement ou justificatif de rapatriement (F104 annotée).

Un calendrier est prévu pour le contrôle et l'apurement des dossiers comme suit :

- Le 30/6 et le 31/12 pour les dossiers à moyen terme ;
- Le 31/08/N, le 30/11/N, 28/02/N+1 et 31/05/N+1 pour les dossiers à court terme correspondant respectivement aux quatre trimestres de l'année N.

A l'issue des différents contrôles effectués à l'occasion de l'inventaire et le bilan, quatre cas peuvent se présenter :

- Le dossier est apuré.
- Le dossier n'est pas apuré compte tenu de la réalisation de l'opération qui n'est pas encore achevée.
- Le dossier est en « excédent de rapatriement » : Dans ce cas, soit le montant figurant sur la déclaration douanière est inférieur à celui indiqué sur la formule de règlement, et soit la déclaration douanière n'est pas encore reçue.
- Le dossier est en « insuffisance de rapatriement » : Dans ce cas, soit le montant figurant sur la déclaration douanière est supérieur à celui porté sur la formule de règlement, et soit la formule de règlement n'est pas encore reçue.
- Le banquier invite son client (l'exportateur) à régulariser sa situation s'il constate des irrégularités. En cas de refus de ce dernier et passé un délai d'un mois, le dossier est signalé à la Direction du contrôle des changes de la BA.

### **Section 04 : Les Risques et Garanties Bancaires du Commerce International**

Le financement du commerce international est toujours soumis à des risques majeurs, résultant soit par le crédit à l'importation, soit par le crédit à l'exportation. Les cocontractants (acheteur et vendeur) ne se connaissent mal, voire pas du tout, la méfiance devient un facteur à ne pas négliger par la banque. Afin de faciliter et sécuriser ces opérations entre les deux cocontractants la banque s'engage pour l'assurance et la garantie du déroulement de l'opération.

#### **4.1. Les risques du commerce international<sup>21</sup>**

Certains risques sont présents dans toute transaction entre commerçants ; ils sont identiques à ceux du commerce national mais l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques accentuent les difficultés dans les transactions internationales. Ces risques sont différemment appréciés par l'importateur et l'exportateur.

---

<sup>21</sup>Didier-Pierre MONOD, Op.Cit, P.35-44

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

---

- ✓ Le risque commercial
- ✓ Le risque d'interruption de marché
- ✓ Le risque politique
- ✓ Le risque économique

### 4.1.1 Le risque commercial

Le non-respect des clauses du contrat commercial peut concerner :

- La qualité de la marchandise : rien que l'appellation de la marchandise peut causer des déboires à l'importateur. Seul un certificat d'inspection des marchandises émis par une société spécialisée peut garantir ce type de risques.
- Les conditions sanitaires de la marchandise : le certificat sanitaire et/ou phytosanitaire est conçu afin de garantir la marchandise contre le risque qu'elle ne soit pas consommable.
- La quantité de la marchandise : c'est quand la livraison ayant un caractère définitif est inférieure en nombre à la quantité commandée. Seul le crédit documentaire marqué "expédition partielle interdite" peut garantir plus ou moins ce type de risques.
- Le délai d'expédition : il est impératif que l'importateur reçoive sa marchandise dans les délais prévus pour la mise en vente au meilleur moment, en particulier s'il s'agit d'une vente saisonnière ou d'une importation sous licence et dont la date risque d'être échu à cause de ce retard.

Le crédit documentaire indiquant une date limite d'expédition peut garantir ce type de risques.

### 4.1.2 Le risque d'interruption de marché

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations ont été remplies.

- Pour l'exportateur : ce risque naît lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont déjà fabriquées et que l'importateur ne désire plus les recevoir pour une quelconque raison. Les marchandises seront difficiles à vendre voire impossible à vendre si elles sont spécifiques ou fabriquées sur mesure pour cet importateur.
- Pour l'importateur : si cette marchandise est produite exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut profiter de sa position de force pour refuser de lui livrer la marchandise ou d'exiger des prix trop élevés.

Seules les garanties bancaires peuvent couvrir ce type de risques

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

---

### 4.1.3 Le risque politique

Appelé également "*risque pays*", il existe lorsque les cocontractants résident dans des pays en désaccord, ou l'un d'entre eux ou même les deux vivent une guerre, une catastrophe naturelle etc. Les expéditions ne s'effectueront peut-être qu'une fois que les conflits seront réglés, et que la vie économique des pays en difficultés reprendra son cours normal.

Parmi les risques pays, existe celui du non transfert des fonds ou le non transfert de devises entre banques. Il a souvent pour origine la cessation de paiement : le pays de l'importateur n'a plus de devises convertibles pour payer ses importations.

### 4.1.4 Le risque économique

Pour sa propre production, le vendeur se procure des matières premières ou des pièces de rechange (cela dépend de la nature de son activité) dont le coût est incorporé à son prix de vente. Il se peut que le prix de ces fournitures augmente subitement.

Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision, l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations sous peine d'une action en justice.

### 4.1.5 Le risque de change

*"Le risque de change est le risque de perte lié aux fluctuations des cours de monnaies"*<sup>22</sup>, il peut être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à une transaction commerciale facturée en devise.

L'importateur qui règle en devise craint une hausse de la monnaie étrangère. Symétriquement, l'exportateur sera payé en devises et craint une baisse de cette dernière par rapport à la monnaie nationale.<sup>23</sup>

### 4.1.6 Le risque financier

#### 4.1.6.1 Pour l'exportateur

- Le défaut de paiement : pour diverses raisons (facture égarée, mention erronée, les prix ou les quantités ne correspondent pas à l'expédition etc.) le paiement se fera en retard, ce qui peut mettre en difficulté la trésorerie de l'exportateur.
- La défaillance du débiteur et règlement judiciaire : l'importateur en défaut de trésorerie peut demander une prorogation de l'échéance du paiement, et par conséquent il assèche la trésorerie de son fournisseur.

Si la situation financière de l'importateur s'aggrave et que cela aille jusqu'à la

---

<sup>22</sup>COLLOMB Jean-Albert, Finance de marché, Ed. Eska, Paris, 1998, P.106.

<sup>23</sup>BERRA Fouad, "*Les instruments de couverture du risque de change, mémoire de fin d'études*", ESB 5ème promotion, 2003.

## **Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international**

---

dissolution de son entreprise, l'exportateur a très peu de chances de recouvrer ne serait-ce qu'une partie de sa créance puisqu'elle ne sera payée qu'après celle des créanciers dits "prioritaires" : salarié, organismes sociaux, douanes etc.

### **4.1.6.2 Pour l'importateur**

Seules les exigences inscrites dans le crédit documentaire peuvent garantir ces types de risques :

- La livraison partielle : si le nombre des expéditions partielles est exagéré et que l'incoterm prévoit que le transport est à la charge de l'importateur, ce dernier va se retrouver à payer des charges de transport supérieures à ce qu'il aurait payé si les expéditions se faisaient par grandes quantités ou unités complètes.
- Le prix : pour des raisons spéculatives, le vendeur décide d'imposer un prix supérieur à celui convenu au départ. L'importateur peut refuser cette nouvelle proposition ce qui entraîne le retard de ses ventes, comme il peut tenter un procès qui sera long et coûteux.

S'il n'a aucune alternative, il sera contraint de payer la marchandise au nouveau prix avec le manque à gagner qui en résulte.

### **4.1.7 Autres risques**

- Il se peut que les marchandises soient acheminées par un moyen de transport trop lent et différent de celui convenu.
- La non maîtrise des incoterms par les cocontractants peut avoir des conséquences désagréables en matière de transport et d'assurance des marchandises.
- Il se peut qu'il y ait du retard dans l'expédition des documents de transport y compris le connaissement, par, l'importateur se retrouve face à l'impossibilité de prendre possession de sa marchandise dans les temps, en plus des frais de stockage au port qui peuvent lui être débités.

La garantie pour connaissement manquant est conçue à cet effet.

- Le non remboursement de l'acompte versé par l'importateur à l'exportateur qui n'exécute pas le contrat prévu. La garantie de restitution d'acompte est conçue à cet effet.

## **4.2 Les garanties bancaires dans le commerce international**

Comme nous l'avons précédemment souligné, les cocontractants dans la plupart des cas des contrats internationaux (acheteur et vendeur) se connaissent mal voire pas du tout, la

## **Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international**

---

Méfiance devient un facteur à ne pas négliger étant donné que ces derniers ont toute la latitude d'agir comme ils l'entendent : inexécution ou exécution imparfaite des obligations contractuelle et/ou non-paiement.

Avant les années 1970, les acheteurs ou importateurs avaient tendance à exiger du vendeur le versement d'un dépôt d'espèce qui garantissait le remboursement des acomptes versés ou le paiement des indemnités. Il s'agissait d'une sûreté réelle qui grevait la trésorerie du vendeur et risquait de ne pas être récupérée si l'acheteur estimait que les obligations n'étaient pas correctement remplies.

Cette pratique antiéconomique a été bannie pour être remplacée par un système de sûreté personnelle qui a donné naissance aux garanties dites à première demande, autonomes ou indépendantes, qu'il est important de ne pas confondre avec le cautionnement qui lui est lié au contrat de base.

### **4.2.1 Définition<sup>24</sup>**

"La garantie est un engagement au terme duquel le garant s'engage d'ordre et pour compte du donneur d'ordre à payer au bénéficiaire une somme déterminée si ce dernier estime qu'il y a défaillance du vendeur (exportateur) dans l'exécution des obligations contractuelles"

### **4.2.2 Les intervenants**

La mise en place d'une garantie nécessite l'intervention de plusieurs parties :

- Le donneur d'ordre : C'est l'exportateur ou le vendeur qui donne mandat à sa banque pour mettre en place un engagement en faveur de l'importateur (ne pas confondre le donneur d'ordre en matière de crédits documentaires qui représente l'importateur).
- Le bénéficiaire : C'est l'importateur (opérateur public ou privé de droit algérien) qui a pour souci le recours immédiat si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations.
- Le garant : Il s'agit de la banque du bénéficiaire qui met en place les garanties dans le but de lui assurer le paiement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de

non- respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.

---

<sup>24</sup> Melle H. BESTANDJI, "*Les garanties bancaires internationales*", cours de 4<sup>ème</sup> année, ESB.

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

- Le contre garant : Il s'agit de la banque de l'exportateur qui, s'engage envers le garant à répondre à toute éventuelle défaillance de son client.

### 4.2.3 Aspect juridique des garanties bancaires internationales

Les garanties bancaires dans le commerce international sont régies par les Règles Uniformes relatives aux Garanties sur Demande (RUGD) publiées par la CCI. Elles sont conçues pour légiférer toute garantie sur demande ou contre-garantie qui stipule expressément qu'elle y est soumise. Elles lient toutes les parties à la garantie sur demande ou à la contre-garantie, sauf dans la mesure où la garantie sur demande ou la contre-garantie exclut les règles. La plus récente publication est celle de l'année 2010 (RUGD 758).

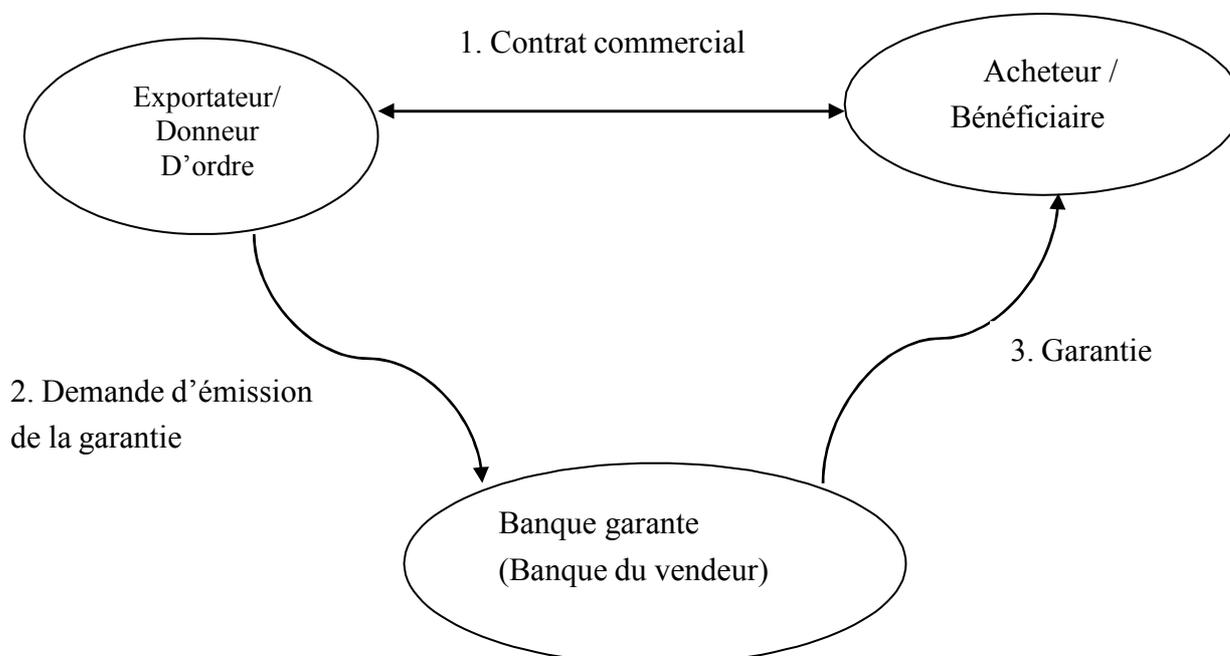
### 4.2.4 Les modes d'émission

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

#### 4.2.4.1 La garantie directe

Initialement le schéma des garanties était tripartite avec trois intervenants : le bénéficiaire (l'acheteur dans le cadre des garanties de marché), le donneur d'ordre (l'exportateur dans le cadre des garanties de marché) et la banque garante (banque de l'exportateur ou du pays de l'exportateur).

*Figure n° 2 : Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie directe*



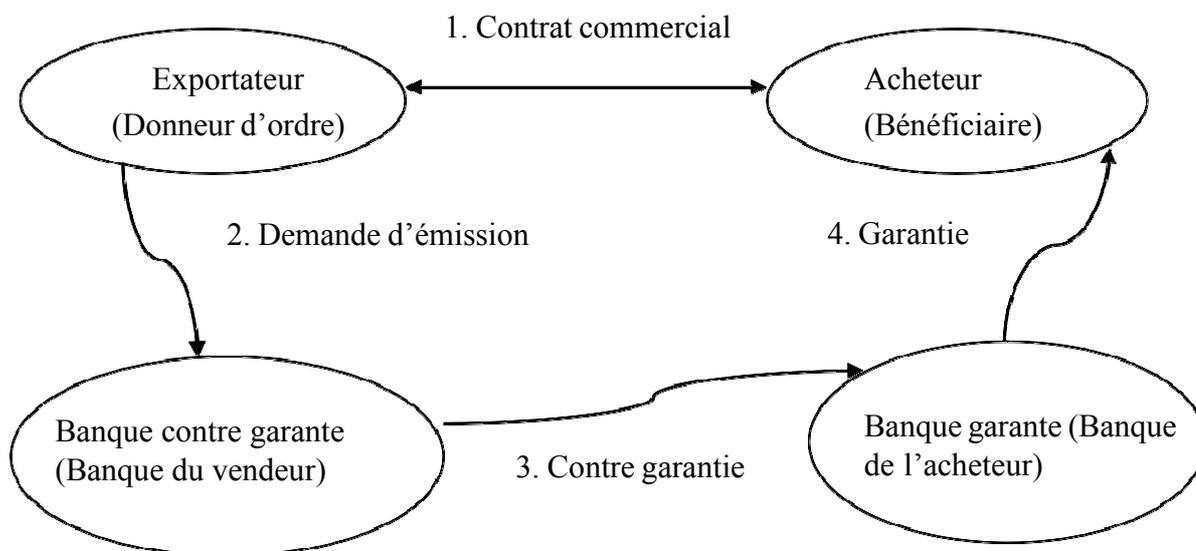
Source : Ghislaine LE GRAND & Hubert MARTINI, "Commerce International", éditions DUNOD, Paris 2007, P.88

### 4.2.4.2 La garantie indirecte

Il s'agit de la forme la plus développée ; elle est construite autour de quatre acteurs (bénéficiaire, banque garante (locale), banque contre garante (en France) et le donneur d'ordre comme le montre le schéma ci-après :

L'intervention de la banque locale ne se limite pas à un travail d'authentification ou de notification, elle émet un engagement autonome envers l'acheteur (le bénéficiaire). La garantie indirecte fait donc naître une nouvelle relation dont les implications juridiques sont importantes

*Figure n° 3 : Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie indirecte*



Source : Ghislaine LE GRAND & Hubert MARTINI, Op.cit. P.89

### 4.2.5 Caractéristiques de la garantie

La garantie est un engagement bancaire autonome et indépendant du contrat de base. Ainsi la banque est obligée de payer le bénéficiaire sans pouvoir invoquer des moyens de défense tirés du contrat commercial. En d'autres termes, il s'agit de bien distinguer l'obligation de faire (contrat commercial) de l'obligation de payer (garantie).

La qualité d'autonomie de la garantie entraîne les conséquences suivantes :

- Le garant est le principal obligé et se porte garant du résultat que seul le bénéficiaire peut apprécier ;

## **Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international**

---

- La preuve de défaillance du donneur d'ordre n'est pas nécessaire pour faire jouer la garantie ;
- Le garant doit rester neutre dans tout conflit éventuel qui pourrait naître entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire ; de plus, il ne peut tenir compte de l'opposition du donneur d'ordre qui prétendait que la mise en jeu de la garantie est injustifiée.

### **4.2.6 Les formes de garanties**

On trouve deux formes de garanties :

#### **4.2.6.1 La garantie à première demande**

Il s'agit de la garantie qui est payable sur première et simple demande du bénéficiaire sans obligation de motiver son appel. La banque n'a pas à se faire juge du bien-fondé de l'appel en garantie ; elle doit s'exécuter.

#### **4.2.6.2 La garantie documentaire (justifiée)**

La mise en jeu de ce type de garanties est subordonnée à la présentation par le bénéficiaire de documents préalablement définis dans le texte de l'engagement (attestation du bénéficiaire faisant état de la défaillance du vendeur ou jugement reconnaissant sa défaillance).

### **4.2.7 Les différents types de garanties<sup>25</sup>**

La conclusion d'un contrat passé par plusieurs phases, aussi l'opération s'échelonne dans le temps et donne lieu à l'émission de plusieurs garanties correspondantes chacune à une phase différente :

#### **4.2.7.1 La garantie de soumission (bid bond / tender bond)**

Dans le cadre des marchés publics, l'acheteur lance un appel d'offre afin de choisir la meilleure soumission, mais ce dernier, craignant que le soumissionnaire ne respecte pas ses engagements (retrait de l'offre, refus du signer le contrat...) ressent le besoin de mettre en place cette garantie.

#### **4.2.7.2 La garantie de restitution d'acompte (advance payment)**

Cette garantie est destinée à rembourser tout ou une partie de l'acompte qui aurait été versé par l'importateur avant la livraison de la marchandise, dans le cas où l'exportateur n'aurait pas honoré ses engagements.

---

<sup>25</sup>G. LEGRAND, H. MARTINI, « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris 2008, P.237- 240

### **4.2.7.3 La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond)**

Dans le cas de non-exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles quant à la qualité de la marchandise fournie ou des prestations réalisées, l'acheteur peut demander à sa banque garante de lui rembourser tout ou une partie du montant de la garantie.

### **4.2.7.4 La garantie de retenue de garantie (retention money guarantee)**

Cette garantie dispense "la retenue de garantie" qui consiste à retenir un certain pourcentage de la valeur du contrat comme éventuel dédommagement servant à remédier à toute mauvaise livraison ou prestation effectuée. La garantie de retenue de garantie met donc fin à la rétention du montant qui garantit à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance.

## **4.2.8 Autres types de garanties <sup>26</sup>**

### **4.2.8.1 La garantie de paiement**

Elle est destinée à assurer au bénéficiaire, le remboursement par la banque garante de tout montant qui lui serait dû dans le cadre de certains crédits (crédit acheteur par exemple) accordés par une ou plusieurs banques et/ou dans certaines transactions commerciales.

### **4.2.8.2 La garantie pour connaissance manquant**

Le bénéficiaire de cette garantie peut entrer en possession de la marchandise au cas où le connaissance ne parviendrait pas à temps. Elle ne garantit pas contre le connaissance perdu du fait que ce dernier pourrait être utilisé et par conséquent la marchandise dédouanée et volée avant que la garantie ne soit mise en jeu.

### **4.2.8.3 La lettre de crédit stand-by**

Souvent considérée comme un type de crédits documentaires, la lettre de crédit stand-by n'est pas une technique de paiement mais une garantie d'exécution du contrat commercial. Elle consiste en l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire en cas de défaillance du donneur d'ordre.

Les règles et usances uniformes (RUU) de la CCI relatives aux crédits documentaire, ont commencé à s'appliquer aux lettres de crédit stand-by qu'à partir de 1983. L'objectif de la chambre de commerce internationale était de faire bénéficier les stand-by d'un cadre réglementaire établi, reconnu par tous enfin qu'elles échappent à l'arbitraire et à l'absence de réglementation qui prévalait généralement en matière de garanties indépendantes, bien que l'objet des stand-by soit différent de celui du crédit documentaire, la première est

---

<sup>26</sup>Melle H. BESTANDJI, "Les garanties bancaires internationales", cours de 4ème année, ESB.

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

essentiellement une garantie de paiement tandis que le second est une technique de paiement. Leur similitude de forme a fait que certaines clauses des règles et usances peuvent s'appliquer aux deux types d'engagements, les RUU600 le rappellent dès l'article 1.

### 4.2.9 Le réseau de télétransmission interbancaire SWIFT<sup>27</sup>

Les moyens de communication classique, courrier, télex, ne satisfaisant pas aux exigences de rapidité, de sécurité, de confidentialité qu'imposent les transactions financières, 239 banques appartenant à 15 pays ont fondé le 03 mai 1973 la société SWIFT : « Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication ».

Cette société a eu pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique.

Le réseau a été conçu dès le départ de façon modulaire de manière à faire face à l'accroissement inéluctable des trafics ainsi que des adhésions futures.

Il comprend trois niveaux de fonctionnement :

1. La banque avec son terminal.
2. Le concentrateur national.
3. Le centre de communication.

Le réseau SWIFT est un réseau interbancaire qui offre une palette diversifiée de services (transferts de compte à compte, opérations sur devises ou sur titres, recouvrements, etc.) ainsi qu'un haut niveau de garantie en termes de rapidité, de fiabilité et de sécurité (complètement redondant, le réseau n'est virtuellement jamais en panne, les messages échangés ne peuvent être détournés, perdus ou falsifiés). Les adhérents sont identifiés au sein du réseau par leur code appelé "Bank Identifier Code" (BIC) constitué comme suit :

*Figure n°4 : Composition d'un code BIC "Bank Identifier code"*

Code banque	Code pays	Code emplacement	Code branche
LLLL	LL	XX	XXX

**L : Lettres / X : Chiffres ou lettres Source : Document interne à la BNA**

Code Banque : (4) caractères définissant la banque d'une manière unique ; Code Pays : (2) caractères constituant le code ISO du pays ;

---

<sup>27</sup>Document interne à la BNA

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

Code Emplacement : (2) caractères de localisation (alphabétique ou numérique) pour distinguer les banques d'un même pays (ville, état, province) ;

Code Branche : (3) caractères optionnels définissant l'agence comme une branche de la banque ('XXX' pour le siège central, 'LYO' pour une agence à Lyon, etc.)

Tout message transitant via le réseau SWIFT est un code, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel. Les noms de l'émetteur et du destinataire sont placés en tête du message suivis du type d'opération demandée, les différentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédéterminé.

*Tableau n°4 : Nomenclature des Messages Type du crédit documentaire*

Type de message	Intitulé du type de message
<b>MT700/710</b>	<b>Emission d'un crédit documentaire</b>
<b>MT705</b>	<b>Préavis d'un crédit documentaire</b>
<b>MT707</b>	<b>Modification d'un crédit documentaire</b>
<b>MT710/711</b>	<b>Notification d'une tierce banque</b>
<b>MT720/721</b>	<b>Transfert d'un crédit documentaire</b>
<b>MT730</b>	<b>Accusé de réception</b>
<b>MT732</b>	<b>Avis de levée des documents</b>
<b>MT734</b>	<b>Avis de refus</b>
<b>MT740</b>	<b>Autorisation de remboursement</b>
<b>MT742</b>	<b>Demande de remboursement</b>
<b>MT747</b>	<b>Modification d'une autorisation de remboursement</b>
<b>MT750</b>	<b>Avis d'irrégularité</b>
<b>MT752</b>	<b>Autorisation de payer, d'accepter ou de négocier</b>
<b>MT754</b>	<b>Avis de paiement, d'acceptation ou de négociation</b>
<b>MT756</b>	<b>Avis de remboursement ou paiement</b>
<b>MT760/761</b>	<b>Emission d'une garantie</b>
<b>MT767</b>	<b>Modification d'une garantie</b>
<b>MT768</b>	<b>Accusé de réception d'un message de garantie</b>

## Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international

---

<b>MT790</b>	<b>Avis de frais, d'intérêts ou autres</b>
<b>MT791</b>	<b>Demande de paiement de charges, intérêts ou autres</b>
<b>MT792</b>	<b>Demande d'annulation</b>
<b>MT795</b>	<b>Questions</b>
<b>MT796</b>	<b>Réponses</b>
<b>MT799</b>	<b>Message libre</b>

Source : document interne à la BNA

### Conclusion

Compte tenu du volume colossal des transactions bancaires internationales de la nécessité que ces dernières se passent en temps réel et dans les conditions de sécurité les plus strictes, il apparaît clairement qu'aucune opération bancaire avec l'étranger ne peut être possible par les moyens de communication révolus d'où le nécessaire recours au réseau SWIFT. Néanmoins, le banquier ayant pour mission d'assurer le règlement financier d'une opération commerciale, ne doit pas en ignorer les aspects fondamentaux au risque de se confiner dans des chiffres "muets".

C'est dans ce contexte qu'une importance particulière a été accordée dans ce chapitre aux éléments primordiaux à connaître dans un domaine tel que le commerce international. Nous avons vu que le choix des incoterms et l'énumération des documents commerciaux dans le contrat représentent une sécurité contre les risques inhérents le plus souvent à des malentendus entre les cocontractants. Cependant, il existe des risques qui ne peuvent être contrôlés par la simple émission d'un document, à cet effet les banques mettent à la disposition de leur clientèle toute une gamme de garanties bancaires.

Les documents commerciaux représentent pour le banquier le "fait générateur" de tout paiement d'ordre de son client qui l'a sollicité pour effectuer une opération de commerce international. Parmi ces opérations, les opérateurs économiques font le plus souvent appel aux techniques de paiement à l'international que nous présenterons dans le prochain chapitre.





## **Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International**

---

### **Introduction**

Les modalités du financement des opérations du commerce international se rattachent au financement des importations et des exportations. L'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui, une forme de paiement qui lui autorise de décharger la marchandise avant de payer tout en voulant que le coût bancaire de l'opération soit le moins possible.

Afin que les transactions commerciales internationales se passent dans les meilleures conditions, les banques mettent des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées. L'objectif recherché de ces techniques est de sécuriser les opérateurs du commerce international et d'orienter les importateurs ou les exportateurs vers des techniques de couverture adaptées à chaque opportunité qui se présentera à eux.

L'emploi de cette différente technique varie en fonction de la confiance réciproque que s'accordent le vendeur et l'acheteur et de la nature des échanges : les caractéristiques liées à la nature du produit, à son prix, à sa compétitivité, aux conditions commerciales et financières de la transaction, au rapport de force entre les entreprises cocontractantes, ainsi qu'au risque pays de l'importateur.

Ce chapitre est structuré de manière à présenter en première section, les instruments de paiements à l'international, la deuxième section la remise documentaire et dans la troisième section sera sur le crédit documentaire, et enfin en quatrième section la différence entre les deux opérations.

### **Section 01 : Les instruments de paiement dans les opérations internationales**

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support. De ce fait, il existe plusieurs instruments de paiement : le chèque, virement international, effet de commerce, le billet à ordre, chaque instrument a plusieurs types et ces propres avantages et inconvénients.

#### **1.1 Le chèque**

Le chèque « *est un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers ou bénéficiaire* ». <sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> MONNIER Philippe et MAHIER Sandrine, « *Les techniques bancaires* », Ed Dunod, Paris, 2008, P71.

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

---

De ce fait, on comprend que le chèque est un moyen de paiement scriptural utilisant le circuit bancaire qui est composé de plusieurs types.

### 1.1.1 Les types de chèque

Il existe plusieurs sortes de chèques. Ces chèques sont généralement utilisés pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie locale (*obligation de faire le change*) ou du risque de non-paiement (*somme importante*), qui sont :<sup>2</sup>

- **Le chèque d'entreprise** : il n'y a pas de garantie de provision lors de la présentation et la banque du créancier ne crédite le compte que lorsqu'elle a reçu les fonds de la banque du débiteur ;
- **Le chèque de banque** : il est tiré par une banque sur ses propres caisses ou celles d'une autre, et offre une garantie commerciale mais ne protège pas contre les risques bancaires ;
- **Le chèque de voyage** : chèque de banque particulier, établi pour une somme standard pré-imprimée, que le client achète à une banque. Selon les pays, il est accepté facilement ou non, soit en paiement à des commerçants, soit pour retrait dans des banques ;
- **Le chèque certifié** : il permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation, c'est ce genre de chèque que l'on présentait, par exemple devant notaire pour l'achat d'un appartement ou aux douanes pour payer la TVA d'une automobile neuve achetée à l'étranger ;
- **Le chèque visé** : très peu utilisé, est un chèque dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement.

Certains chèques sont plus spécifiques :

- **La lettre-chèque** : réservée aux professionnels et associations. Elle permet d'allier sur un même support, une lettre de correspondance, un chèque détachable et un support publicitaire ;
- **Le chèque de retrait** : permettant des retraits d'espèces aux guichets des banques du réseau de la banque émettrice.

Le chèque est un mode de paiement beaucoup plus sûr et fiable que de payer en liquide. Payer en chèque, c'est faire transiter de l'argent d'un compte bancaire à un autre ou à une personne physique.

---

<sup>2</sup> LASARY, « *Le commerce international* », Edition Dunod, 2005, P 192.

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

### 1.1.2 Les avantages et les inconvénients du chèque

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du chèque dans le tableau ci-dessous :

*Tableau N° 5 : Les avantages et les inconvénients de chèque*

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- Facilité d'utilisation ;</li><li>- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé ;</li><li>- Peu coûteux ;</li><li>- Moyen de paiement très utilisé.</li><li>- Libère immédiatement des obligations de paiement</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Émission à l'initiative de l'acheteur ;</li><li>- La durée d'encaissement varie ;</li><li>- Le chèque peut être volé, perdu ;</li><li>- Risque de change si le chèque est établi en devise.</li><li>- Risque De Fraude (contrefaçon falsification)</li></ul>

**Source** : Établi par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Gestion des opérations import- export* », 2ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008, p. 102.

On constate que le chèque comme tout autre moyen de paiement a des avantages et des inconvénients et malgré ça il demeure le plus utilisé et plus sécurisé en comparant à l'espèce.

### 1.2 Le virement international

Le virement bancaire international est défini comme : « *une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre). Il est constaté sur un document appelé bon de virement* ». <sup>3</sup>

Donc un virement international est une opération bancaire qui permet d'envoyer d'argent sur un compte bancaire à l'étranger ou d'en recevoir.

#### 1.2.1 Les types de virement international

Il existe trois (03) types de virement international que nous présenterons comme suit :

<sup>3</sup> CHAPDELAINE TEAMOM, « *Traitement des chèques à l'encaissement, Institut privé de gestion de Dakar Sénégal* », BTS en gestion des entreprises, Promotion 2007.

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

**1.2.1.1 Le virement par courrier :** Cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné ;

**1.2.1.2 Le virement par télex :** Est un moyen plus rapide que le virement courrier, il offre également l'avantage de sécurité, mais le support papier reste l'instrument du virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur ;<sup>4</sup>

**1.2.1.3 Le virement par réseau Swift** (*society for Worldwide Interbank Financial télécommunication*) : C'est un système privé d'échanges de messages entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple, plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaires.<sup>5</sup>

Cela consiste à opérer un jeu d'écritures entre deux comptes, pour transférer de l'argent de l'un à l'autre. Il y a donc une opération d'envoi, par la banque de l'émetteur du virement, et une opération de réception, par la banque du destinataire du virement.

### 1.2.2 Les avantages et les inconvénients du virement international

Les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du virement international sont résumés comme suit :

**Tableau N°6 :** Les avantages et les inconvénients du virement international

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- Universellement utilisé</li><li>- A la demande ou régulier</li><li>- Peu de fraudes</li><li>- -Rapidité et sécurité du système swift</li><li>- Il s'agit d'un mode de paiement sûr, pour lequel vous gardez une trace.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devise</li><li>- Il n'y a pas de garanties de paiement</li><li>- non négociables.</li><li>- Le client prend l'initiative du paiement.</li><li>- On utilise le virement qu'avec des clients solvables.</li></ul>

**Source :** réalisé par nous-mêmes.

<sup>4</sup> DUBOIN.J et DUPHIL.F, *Exporter pratique du commerce international*, 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000, P. 152.

<sup>5</sup> OYONE EKOMI.M, « *Le financement bancaire des opérations d'importations* », Institut privé de gestion, Promotion 2006.

### 1.3 Les effets de commerce

Les effets de commerce sont composés de la lettre de change et du billet à ordre.

#### 1.3.1 La lettre de change (bill of exchange) (B/L)

La lettre de change est un document commercial, nécessairement rédigé dans les formes prescrites par la loi, par lequel l'émetteur (*tireur*) donne mandat pur et simple à une personne désignée (*tiré*) de payer une somme déterminée, dans un lieu déterminé et à une date déterminée (*l'échéance*), au porteur légitime (*bénéficiaire*) de la lettre de change.<sup>6</sup>

La lettre de change est un instrument de paiement par lequel une personne, le tireur, donne ordre à une autre personne donnée, de payer un certain montant à lui-même ou à une tierce personne

Le terme « traite » est occasionnellement utilisé au lieu de « lettre de change ».

Trois acteurs sont alors concernés par la lettre :

- Le tireur ou fournisseur ou créancier ;
- Le tiré ou client ou débiteur ;
- Le bénéficiaire du paiement, ou porteur (généralement le tireur).

##### 1.3.1.1 Les mentions obligatoires

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

- L'expression « lettre de change » ;
- L'ordre de payer une certaine somme (en chiffres, deux fois) ;
- Le nom de celui qui doit payer le montant de la lettre de change (le tiré) ;
- L'échéance prévue pour le paiement ;
- Le lieu de paiement, c'est-à-dire compte bancaire ou postal dont le tiré est titulaire ;
- La date et le lieu de création de l'effet ;
- La signature du tireur.

---

<sup>6</sup> BEGUIN Jean-Marc, « *L'essentiel des techniques bancaires* », Edition Eyrolle, 2008, P 56.

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

### 1.3.1.2 Les avantages et les inconvénients de lettre de change

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation de lettre de change dans un tableau :

*Tableau N°7 : Les avantages et inconvénients de la lettre de change*

Avantages	Inconvénients
-L'effet émis à l'initiative du vendeur ; -Matérialise une créance qui peut être Escomptée auprès d'une banque ; -Détermine la date de paiement ; -La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette.	-Les risques d'impayé, de perte et de vol ; -Soumise à l'initiative de l'acheteur ; -Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé ; -Ce mode de paiement n'est pas très répandu.

**Source** : Etabli par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, 3<sup>ème</sup> édition, Edition Dunod, Paris, 2010.

### 1.3.2 Le billet à ordre (promissory note)

« L'acheteur étranger est à l'initiative de l'émission de billet à ordre (le souscripteur) en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire). Il est soumis au même formalisme que la lettre de change. L'aval de la banque de l'acheteur apporte plus de sécurité pour le bénéficiaire. Cependant, la banque avalisant peut être tentée d'exiger au souscripteur (ou du tiré pour la lettre de change) le versement d'une provision ou l'apport d'une garantie financière, ce qui est contraignant pour ce dernier ». <sup>7</sup> Le "billet à ordre" est un document par lequel le tireur dit aussi le souscripteur, se reconnaît débiteur du bénéficiaire auquel il promet de payer une certaine somme d'argent à un certain terme spécifiés sur le titre.

Le billet à ordre (B/O) est rarement utilisé dans le commerce extérieur, sauf entre un client emprunteur et la banque qui le finance.

#### 1.3.2.1 Les avantages et les inconvénients du billet à ordre

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à l'utilisation du billet à ordre dans un tableau :

<sup>7</sup> LEGRAND.G et MARTINI.H, *Op.cit.*, P 132.

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

*Tableau N°8 : Les avantages et inconvénients du billet à ordre*

Avantages	Inconvénients
-Reconnaissance de dette ; -Négociable et s'échange par endos ; -Mobilisable ( <i>escomptable auprès d'une banque</i> ).	-Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés ; -Risque de perte ou de vol ; -Emis à l'initiative de l'acheteur.

**Source :** Établie par nous-mêmes à partir de LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce *international* », 3ème éd, Édition Dunod, Paris, 2010.

### 1.4. La Carte bancaire

La carte banque est un moyen de paiement mis en place par les établissements bancaires par l'intermédiaire d'un réseau, il permet de procéder à diverses opérations, comme le retrait d'espèces à un distributeur automatique ou bien encore le paiement d'achat auprès des commerçants.

A l'international, on distingue le paiement par chèque, par virement bancaire (SWIFT), par effet de commerce. Dans ce dernier cas, on distingue le billet à ordre émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur et de la lettre de change émis par le vendeur et accepté par l'acheteur. Dans les deux cas, l'effet peut être avalisé par une banque qui s'engage à payer en cas de défaillance du débiteur

Pour sécuriser le paiement quel que soit le moment ou la devise, il faut mettre en place un processus de traitement de l'instrument de paiement, ce processus consiste à choisir une des techniques de paiement que nous présenterons dans la section suivante.

### Section 02 : La remise documentaire

Le choix de l'une des techniques de paiement est relatif au degré de confiance entre l'importateur et l'exportateur. Toutefois cette confiance est rarement totale et réciproque, par conséquent l'exportateur voudrait être sûr d'être payé après expédition de la marchandise, comme l'importateur souhaiterait s'assurer de sa conformité avant de procéder au paiement.

Dans ce genre de situation, lorsque les cocontractants se connaissent certes mais pas assez, et souhaiteraient éviter la lenteur qu'engendre le crédit documentaire, la technique de paiement recommandée est "*la remise documentaire*".

## **Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International**

---

### **2.1 Définition<sup>8</sup>**

Appelée communément « rem doc », la remise documentaire est une procédure de recouvrement, dans laquelle une banque reçoit un mandat d'une banque étrangère – qui représente l'exportateur (vendeur) – d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

Il faut souligner que le rem doc est le mode de paiement le plus fréquent en Algérie.

La remise documentaire est un moyen de paiement qui ne présente aucun engagement des banques. Celles-ci agissent comme mandataires et servent d'intermédiaires dans le paiement et la remise des documents.

### **2.2 Les intervenants<sup>9</sup>**

La remise documentaire fait intervenir plusieurs intervenants, parmi eux :

- Le tireur : C'est l'exportateur (vendeur) qui confie l'opération d'encaissement à sa banque.
- La banque remettante : C'est la banque de l'exportateur à laquelle il confie l'opération d'encaissement. La banque chargée de l'encaissement : C'est la banque correspondante de la banque remettante et/ou banque de l'acheteur qui sert d'intermédiaire entre la banque remettante et la banque de l'importateur si ce dernier ne dispose pas d'un compte chez elle.
- La banque présentatrice : C'est la banque chez laquelle l'importateur est domicilié qui lui présente les documents contre règlement du montant.

Si le client est domicilié chez la banque chargée de l'encaissement, la banque remettante sera confondue avec cette dernière.

- Le tiré : C'est celui à qui la présentation doit être faite selon l'ordre d'encaissement, autrement dit l'acheteur.

### **2.3. Aspect juridique de la remise documentaire**

La remise documentaire est régie, sauf convention expresse, par les Règles Uniformes de la CCI relatives aux Encaissements RUE 522 (dernière publication en 1995). Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts...etc. relatifs à une opération de remise documentaire.

Les Règles Uniformes relatives aux Encaissements s'appliquent à tout encaissement lorsqu'elles sont incluses dans le texte de l'ordre d'encaissement et lient toutes les parties concernées à moins qu'il n'en soit convenu autrement de façon expresse, et qu'elles ne soient

---

<sup>8</sup> Document interne à la BNA

<sup>9</sup> Didier-Pierre MONOD, Op.Cit, P.101-102

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

---

contraires aux dispositions d'une législation et/ou d'une réglementation nationale à laquelle il ne peut être dérogé.

### 2.4 Types de remises documentaires

Les formes de remises documentaires soumises aux RUE 522 sont les suivantes :

#### 2.4.1 La remise simple<sup>10</sup>

Dans ce cas, l'encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux.

#### 2.4.2 La remise documentaire<sup>11</sup>

C'est l'encaissement de :

- Documents financiers accompagnés de documents commerciaux ;
- Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers.

Il est entendu par "*documents financiers*" les lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues utilisés pour obtenir le paiement d'une somme d'argent.<sup>12</sup>

Il est entendu par "*documents commerciaux*" les factures, documents de transport, titres de propriété ou autres documents analogues, ou tout autre document quel qu'il soit qui n'est pas un document financier.

### 2.5 Les modes de réalisation d'une remise documentaire<sup>13</sup>

Le Credoc peut se réaliser par la remise des documents contre paiement ou bien contre acceptation. Le mode choisi détermine le degré de sécurité juridique de l'opération de Credoc.

#### 2.5.1 La remise documentaire contre paiement D/P (Documents against Payment) :

La banque présentatrice reçoit les documents et informe son client (importateur) de leur arrivée. Il ne pourra les récupérer pour prendre possession de la marchandise que contre paiement immédiat de la somme due.

#### 2.5.2 La remise documentaire contre acceptation D/A (Documents against Acceptance)

La banque présentatrice informe son client de la réception des documents accompagnés de traités qu'il devra accepter s'il veut prendre possession des documents et par conséquent des marchandises.

---

<sup>10</sup> L'article 2 alinéa (c) des RUE 522

<sup>11</sup> Article 2 alinéa (d) RUE 522

<sup>12</sup> Article 2 alinéa (b) RUE 522

<sup>13</sup> Article 2 alinéa (b) RUE 522

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

---

Pour avoir un surplus de garantie contre l'insolvabilité de l'importateur, l'exportateur peut exiger en plus des traites à accepter, un aval de la banque de l'importateur sur ces traités. Les RUE 522 de la CCI apportent plus de clarifications concernant ces modes de réalisation :

*" \*...+ l'ordre d'encaissement doit préciser si les documents commerciaux sont à remettre au tiré contre acceptation (D/A) ou contre paiement (D/P).*

*A défaut d'une telle précision, les documents commerciaux seront seulement remis contre paiement et la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité quant aux conséquences découlant d'un retard dans la remise des documents.*"<sup>14</sup>

*"Si un encaissement inclut une lettre de change payable à une date future et si l'ordre d'encaissement indique que les documents commerciaux sont à remettre contre paiement, les documents ne seront remis que contre paiement et la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité quant aux conséquences découlant d'un retard dans la remise des documents.*"<sup>15</sup>

### 2.6 Caractéristiques de la remise documentaire

Les banques n'ont aucune obligation de traiter un encaissement ou un ordre d'encaissement quel que soit le motif. Cependant, elles doivent en aviser la partie qui lui a confié l'encaissement ou transmis les instructions sans délai, ceci par le moyen de communication le plus rapide. L'ordre d'encaissement doit contenir :

- Les coordonnées complètes des (4) intervenants ;
- Le montant à encaisser et dans quelle devise ;
- La liste et le nombre des documents joints ;
- Le mode de réalisation de la remise documentaire ;
- La démarche à suivre en cas de non-paiement ou non-respect des instructions.

La seule responsabilité de la banque remettante est :

- D'exécuter les instructions de son mandant ;
- De vérifier que les documents reçus sont ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement ;
- De veiller à ce que les termes et conditions visant la remise des documents soient indiqués de façon claire et sans ambiguïté, faute de quoi la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité pour les conséquences pouvant en découler.

---

<sup>14</sup> Article 7 alinéa (b) RUE 522.

<sup>15</sup> Article 7 alinéa (c) RUE 522.

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

---

La seule responsabilité de la banque présentatrice et/ou chargé de l'encaissement est :

- D'informer son client de l'arrivée des documents et de ne les lui remettre que contre paiement ou acceptation ;
- De se charger de l'encaissement de la somme due et la transférer à la banque remettante ;
- De payer elle-même le montant dû par le client défaillant lorsqu'il s'agit d'une remise documentaire contre acceptation et aval ;

Toutes les banques intervenantes dans une remise documentaire doivent agir avec bonne foi et avec un soin raisonnable.

### 2.7 Déroulement d'une remise documentaire

La banque de l'acheteur reçoit les documents cités dans le contrat de vente accompagné d'un bordereau d'instruction et éventuellement d'un effet de commerce, l'agence ensuite se chargera de ce qui suit :

- S'assurer que tous les documents cités dans le bordereau existent et sont conformes ;
- S'assurer que le client est domicilié, dans le cas contraire, on le domicile et on porte le cachet de domiciliation sur tous les documents ;
- Ouvrir une enveloppe « rem doc reçue » qui servira de dossier de remise ;
- Endosser le connaissement maritime à l'ordre du client ou bien établir un bon de cession bancaire si c'est un autre document de transport.

Remettre les documents au client en contrepartie d'un ordre de transfert si la remise est à vue ou d'une acceptation d'un effet de commerce si la remise est à échéance.

Après avoir conclu le contrat, le vendeur expédie la marchandise. Il rassemble tous les documents nécessaires et les envoie à sa banque, accompagnés d'un bordereau d'instructions, qui se charge de les transmettre à la banque de l'importateur.

À réception des documents et le bordereau d'instructions du correspondant, le banquier procède aux vérifications suivantes :

- La remise doit comporter au moins une facture définitive et un titre de transport (connaissement maritime ou lettre de transport aérien ... etc.)
- Le titre de transport doit comporter la mention « On Board ».
- Il doit indiquer le territoire national comme destination finale de la marchandise
- La facture doit indiquer l'incoterm et le mode règlement : « remise documentaire ».
- S'assurer que tous les documents cités dans le bordereau existent

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

- S'assurer que l'opération est domiciliée, dans le cas contraire, on procède à sa domiciliation. L'expéditeur des documents doit être une banque.

Après réceptions et contrôle des documents le chargé de l'opération procède au traitement suivant :

- Enregistre la remise sur un répertoire spécial
- Accuse réception au correspondant et aviser le client.
- Ouvre une chemise « rem doc » sur laquelle il portera les renseignements figurant sur le bordereau du remettant
- Procéder à la saisie informatique qui se matérialise par un bordereau d'ouverture sur delta V8

Débit : effets documentaires

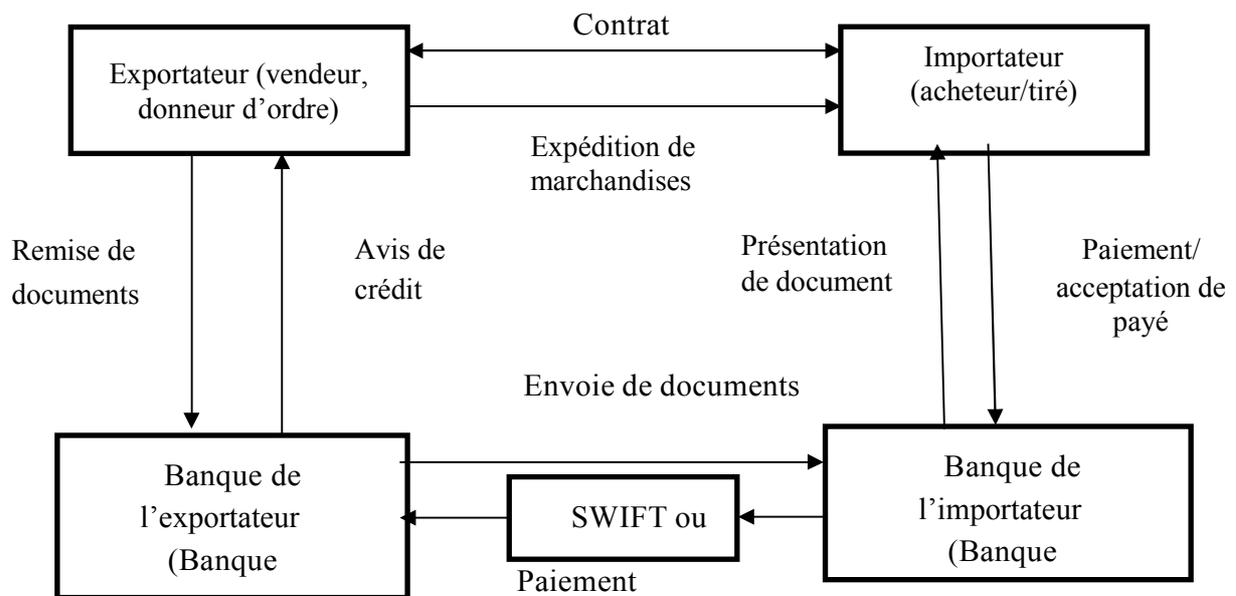
- Comptabilisation du cas pratique :

### Dans le cas de règlement

La remise des documents s'effectue contre l'ordre de paiement ou l'acceptation de l'effet, selon le cas. Le banquier procède à l'établissement d'un ordre de paiement et la formule 4 à transmettre à la DOE et comptabilise l'opération comme suit :

Débit : correspondant étranger (sur le compte de leur encaissement)

*Figure n°0 5 : Schéma du fonctionnement de la remise documentaire*



Source : Document interne à la BNA

## **Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International**

---

En Algérie, le recours à la remise documentaire comme technique de paiement a été supprimé par la Loi de Finances Complémentaire (LFC) de l'année 2009. Pour des raisons de lenteur et de coût dans la réalisation par le crédit documentaire, la remise documentaire a été instituée par la LFC de l'année 2010 pour l'importation de matières premières et de produits semi-finis.

La LFC de l'année 2011 a apporté encore plus de latitude en matière de recours à la remise documentaire. En effet, ses dispositions prévoient que les entreprises productrices de biens et services et non de revente en l'état, peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire.

### **2.8 Les avantages et inconvénients de la remise documentaire <sup>16</sup>**

La remise documentaire présente plusieurs avantages et inconvénient que nous allons essayer de résumer comme suite :

#### **2.8.1 Avantages**

La remise documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger ;
- L'acheteur est sûr, en recevant les documents, que le vendeur a bien expédié la marchandise ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins coûteuse, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.
- Les banques ne sont pas financièrement engagées sauf s'il s'agit d'une remise contre acceptation et aval.

#### **2.8.2 Inconvénients**

Cette technique de paiement a beau avoir de nombreux avantages, elle présente également de nombreux inconvénients assimilables à des risques qui sont les suivants :

- Les banques présentent une faible protection pour leurs clients respectifs ;
- L'importateur n'est pas sûr de la qualité de la marchandise expédiée ;
- L'exportateur peut ne pas être payé si pour une quelconque raison l'importateur refuse de lever les documents alors que la marchandise a été expédiée. L'exportateur

---

<sup>16</sup> Ghislaine LE GRAND & Hubert MARTINI, *Op.cit*, P. 147

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

---

se verra obligé de réexpédier la marchandise ou de la revendre sur place à moindre prix (risque commercial).

- Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, l'importateur peut être défaillant à la date où le paiement doit s'effectuer alors qu'il a déjà pris possession de la marchandise, l'exportateur se retrouve face au risque de non-paiement.

### Section 03 : Le Crédit Documentaire

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

Les intérêts des deux parties, le vendeur et l'acheteur étant divergents, l'introduction d'un intermédiaire (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties.

Cette technique de paiement est la plus élaborée et les plus adéquates, appelées couramment "*Crédoc*".

#### 3.1 Définition du crédit documentaire

Nous allons voir les différentes définitions du crédit documentaire pour bien le cerner.

##### 3.1.1 Définition 1

*« Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage irrévocablement, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant, contre remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition de marchandises ou de prestation de services ».*<sup>17</sup>

##### 3.1.2 Définition 2

*« Le crédit documentaire est un engagement irrévocable de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre). L'engagement est limité dans le temps et il est conditionnée à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit documents et ceci dans un délai déterminé ».*<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Joanne KLEIN-CORNEDE & Dominique DEPREE & Hubert MARTINI, " Crédits documentaires, Lettres de crédit stand-by, Cautions et garanties », RB éditions, Paris 2010, P.34

<sup>18</sup> Ghislain LEGRAND & Hubert MARTINI, Op.cit, P.135

### 3.1.3 Définition 3

« Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé ou fournisseur d'une marchandise ou une prestation, contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée ». <sup>19</sup>

On comprend par-là que le Credoc et avant tout un engagement irrévocable de la part de banque a assuré la fiabilité de son client et a été l'intermédiaire entre les deux parties.

### 3.2 Les intervenants dans le crédit documentaire<sup>20</sup>

Un crédit documentaire met généralement en présence quatre intervenants, plus rarement trois, mais parfois cinq, voire six selon le montage du crédit : l'acheteur, le vendeur, la banque de l'acheteur (banque émettrice), la banque correspondante de la banque émettrice (banque notificatrice ou confirmante).

Certains crédits documentaires mentionnent d'autres banques intermédiaires telles que la banque de remboursement, une seconde banque notificatrice ou la banque désignée, chacune ayant un rôle précis.

#### 3.2.1 Le donneur d'ordre <sup>21</sup>

Le donneur d'ordre est l'acheteur, il donne des instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale. C'est une obligation essentielle du contrat commercial, mais pas une condition suspensive. Si l'acheteur ne parvient pas à obtenir l'ouverture du crédit, le bénéficiaire peut soit exiger un paiement d'avance, soit prendre le risque de livrer la marchandise ou d'effectuer la prestation de service, sans bénéficier de sécurité de paiement, soit enfin demander la résolution du contrat ainsi que d'éventuels dommages et intérêts si cette possibilité avait été prévue dans le contrat commercial.

Le donneur d'ordre s'engage à :

- Fournir les sûretés exigées par la banque émettrice,
- Payer les frais et commission afférents au crédit documentaire,
- Autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit ;
- Lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice.

---

<sup>19</sup> BELFODIL, (Mohamed), "revue commerce extérieur", évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, avril 1993, Alger, P.5

<sup>20</sup> Joanne KLEIN-CORNEDE & Dominique DEPREE & Hubert MARTINI, Op.cit., P.35-43

<sup>21</sup> Article 2 – RUU 500 et article 2 – RUU 600

### **3.2.2 La banque émettrice** <sup>22</sup>

La banque émettrice est la banque de l'acheteur (située en général dans le même pays) sollicitée par son client, elle procède à l'ouverture du crédit documentaire. La demande d'ouverture est rédigée sur papier à en-tête de l'entreprise, le plus souvent sur un formulaire proposé par la banque, ou encore par l'intermédiaire d'une plate-forme internet dédiée aux demandes d'ouverture dématérialisées. Elle précise les caractéristiques de l'opération et reprend les conditions du contrat commercial.

La banque analyse le risque en fonction de ces informations. Soit l'importateur bénéficie déjà d'une ligne de crédit documentaire, soit une démarche préalable est nécessaire auprès du chargé de clientèle de l'entreprise. Ce dernier devra monter un dossier de crédit afin de le soumettre à un comité de crédit qui définit une ligne d'autorisation éventuellement couverte par des sûretés.

### **3.2.3 La banque notificative** <sup>23</sup>

Elle est la banque correspondante de la banque émettrice située généralement dans le pays du vendeur. 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 soit la banque du vendeur, Ainsi, le bénéficiaire aura plus de facilité à négocier les services complémentaires au crédit documentaire avec sa banque habituelle (préfinancement, post financement, couverture de change, tarifications des frais et commissions), contre remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition de marchandises ou de prestation de services ».

### **3.2.4 La banque confirmant** <sup>24</sup>

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

Selon les RUU 500 et les RUU 600, la confirmation est donnée par une banque qui a été au préalable invité par la banque émettrice à ajouter sa confirmation et qui a décidé librement de la donner.

La confirmation n'est pas obligatoire car elle met la banque confirmant en risque sur

---

<sup>22</sup> Article 9 10 et 14- RUU 500 et article 2 et 7 –RUU 600

<sup>23</sup> Article 7- RUU 500 et article 2 et 9 –RUU 600

<sup>24</sup> Article 9- RUU 500 et article 2 et 8 –RUU 600

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

la banque émettrice. Elle supporte un risque de contrepartie, un risque-pays dans certains cas, et un risque technique en reconnaissant la conformité des documents que la banque émettrice pourrait juger irréguliers.

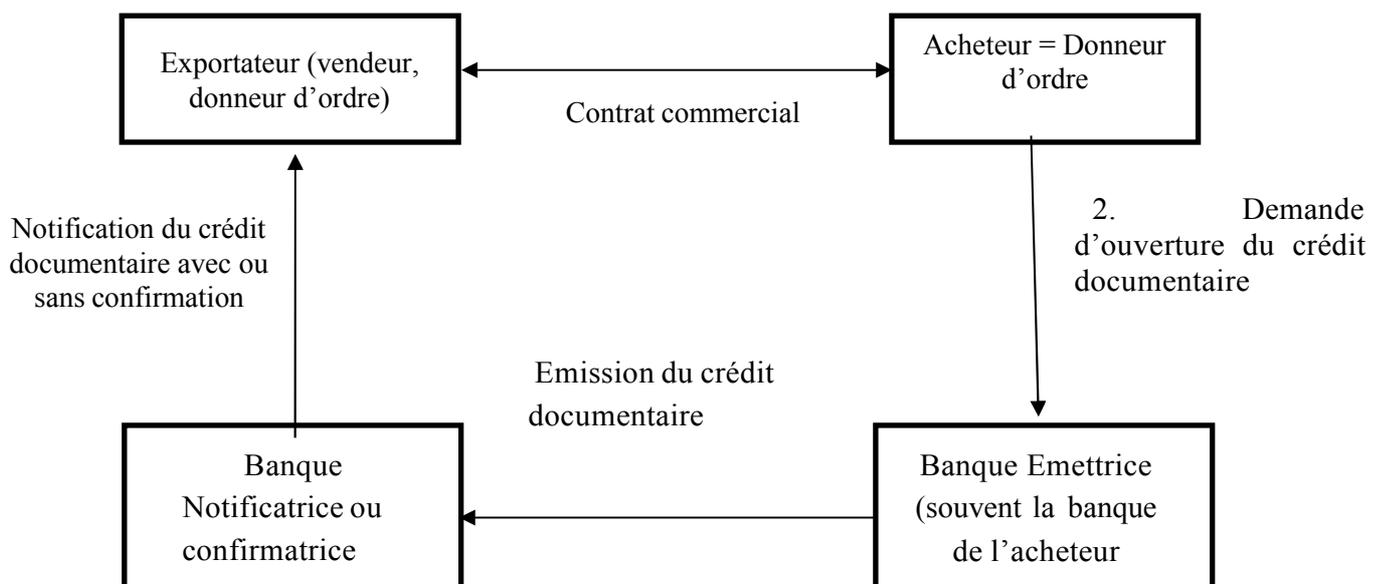
L'exportateur a tout intérêt à négocier un crédit documentaire confirmé par une banque de 1er rang. Il se prémunit ainsi du risque de non-transfert, du risque d'insolvabilité de la banque émettrice, du risque documentaire et maîtrise mieux la gestion prévisionnelle de ses encaissements.

L'exportateur bénéficie d'un double engagement : celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmant.

### 3.2.5 Le bénéficiaire

Le bénéficiaire qui est le vendeur (exportateur) en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. Dès la réception du crédit documentaire, le vendeur est bénéficiaire d'un engagement irrévocable de la banque émettrice. Le bénéficiaire a ainsi un droit direct et autonome à l'encontre de la banque émettrice. L'engagement dont il bénéficie est indépendant des relations entre lui-même et l'acheteur (donneur d'ordre) et entre le donneur d'ordre et la banque émettrice. Le crédit documentaire transmis au bénéficiaire ne peut plus être modifié sans son accord.

*Figure n °06 : Le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit documentaire.*



Source : Joanne KLEIN-CORNEDE & Dominique DEPREE & Hubert MARTINI, Op.cit, P.40

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

---

**Première étape :** Après négociation, signature d'un contrat commercial qui prévoit le paiement par crédit documentaire.

**Deuxième étape :** L'acheteur demande à sa banque l'émission d'un crédit documentaire en faveur du fournisseur. Le contrat ne fait pas partie du crédit documentaire même s'il en constitue la base.

**Troisième étape :** La banque émettrice émet le crédit documentaire et peut inviter la banque correspondante à ajouter sa confirmation.

**Quatrième étape :** La banque notificatrice notifie le crédit et ajoute éventuellement sa confirmation.

Le crédit documentaire peut prévoir d'autres parties :

- Des banques (deux banques doivent retenir l'attention : la banque de remboursement et la seconde banque notificatrice).
- Des assureurs-crédit.
- Des organismes et institutions internationales telles que la Banque Mondiale ou des banques de développement.

### 3.3 Les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de sécurité<sup>52</sup>

Il est fréquent de classer les crédits documentaires selon qu'ils sont révocables, irrévocables ou irrévocables et confirmés.

Nous ne citerons que pour le mémoire le crédit documentaire révocable. En effet, selon l'article 8 des anciennes règles et usances 500, ce crédit peut être amendé ou annulé par la banque émettrice, et/ou par le donneur d'ordre, à tout moment tant que les documents n'ont pas été présentés, et sans que le bénéficiaire en soit préalablement averti. Le crédit devient irrévocable dès que le bénéficiaire en est préalablement averti. Le crédit devient irrévocable dès que le bénéficiaire présente les documents à la banque réalisatrice. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur, qui aura intérêt à le refuser s'il est proposé par l'acheteur dans le cadre de la négociation commerciale.

#### 3.3.1 Crédit documentaire irrévocable (par défaut notifié et non confirmé)

Ce type de crédit documentaire est le plus courant. Il offre un engagement irrévocable de la banque émettrice de payer les documents requis, s'ils présentent l'apparence de la conformité avec les conditions et termes du crédit.

---

<sup>52</sup> Joanne KLEIN-CORNEDE & Dominique DEPREE & Hubert MARTINI, Op.cit, P.44-45

## **Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International**

---

En absence d'indication, un crédit sera réputé irrévocable. Malgré la sécurité qu'il apporte, il ne fait pas disparaître le risque d'impayés. En effet, tout dépend de la solvabilité de la banque émettrice et du pays dans lequel elle se situe. Le non-paiement peut résulter des événements suivants (liste non limitative) :

- La banque émettrice est insolvable ou déclarée en faillite (la banque algérienne khalifa en 2002, par exemple).
- Les autorités du pays de l'acheteur prennent des décisions de nature à bloquer les transferts de fonds (suspension des virements vers l'étranger, embargo ou boycott du pays du bénéficiaire).
- Les comptes de la banque émettrice à l'étranger sont bloqués en raison de sanctions internationales,
- Le pays de la banque émettrice subit une catastrophe naturelle ou un conflit armé. Autant de raisons qui peuvent retarder ou rendre impossible le paiement par la banque émettrice et le paiement au bénéficiaire. La solution consiste pour l'exportateur à bénéficier d'un crédit irrévocable et confirmé.

### **3.3.2 Crédit documentaire irrévocable et confirmé**

Le vendeur qui dispose d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé en sa faveur et a la certitude d'être payé s'il présente les documents requis, conformément aux conditions et termes du crédit.

La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une seconde banque. La banque confirmante est le plus souvent située dans le pays du bénéficiaire ou dans un pays où le risque politique est très faible, sauf cas très particuliers. La banque qui ajoute sa confirmation est nommée banque confirmante ou confirmatrice/ confirming bank.

La confirmation peut être donnée par différentes banques selon les conditions d'ouverture du crédit.

Trois cas sont envisageables :

- Le crédit documentaire a été ouvert irrévocablement et doit être confirmé. La banque émettrice invite la banque notificatrice à ajouter sa confirmation. Celle-ci ajoute sa confirmation si elle en a convenance. Sa décision résulte de son appréciation du risque, la banque confirmante peut cependant décider de partager le risque avec d'autres banques, dans le cadre d'une syndication, si le montant de crédit est élevé. Elle a aussi la faculté de partager le risque avec un assureur-crédit.
- Le crédit documentaire a été ouvert irrévocable avec mention « may add » dans la

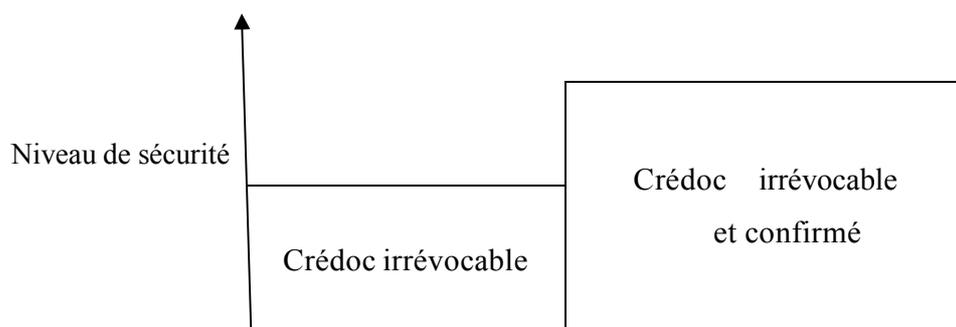
rubrique

- « 49 : instruction de confirmation ». La banque notificatrice contacte le bénéficiaire afin de connaître son besoin. Souhaite-t-il bénéficier d'une confirmation ? Dans l'affirmative, La banque notificatrice indique le niveau de la commission de confirmation. Si le bénéficiaire accepte, le crédit documentaire sera alors irrévocable et confirmé.
- Le crédit a été émis irrévocable non confirmé. Cependant, le bénéficiaire sollicite la banque notificatrice ou une autre banque pour bénéficier d'une confirmation à l'insu de la banque émettrice.

Bien évidemment, quelle que soit la nature de la confirmation, la banque confirmant prélève une commission de confirmation pour rémunérer son risque.

Cette commission se calcule selon différentes modalités, par trimestre entier, tout trimestre commencé étant dû, par jour calendaire avec, dans tous les cas, un minimum de perception

**Figure n° 7 : Types du crédit documentaire par niveau de sécurité**<sup>53</sup> :



Source : Ghislain LEGRAND & Hubert MARTINI, *Op.cit*, P. 137

### 3.4 Les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de réalisation<sup>54</sup>

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit.

Le crédit documentaire a pour vocation d'être utilisé, que le bénéficiaire présente des documents conformes ou non aux conditions du crédit, le bénéficiaire est donc très attentif

<sup>53</sup> Ghislain LEGRAND & Hubert MARTINI, *Op.cit*, P. 137

<sup>54</sup> Joanne KLEIN-CORNEDE & Dominique DEPREE & Hubert MARTINI, *Op.cit*, P.49-52

## **Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International**

---

aux caractéristiques de la réalisation : mode, lieu et moment de la réalisation.

L'article des RUU 500 et l'article des RUU 600 distinguent quatre modes de réalisation exposés ci-dessous :

### **3.4.1 Crédit réalisable par paiement à vue**

L'exportateur est payé à vue par la banque notificatrice ou la banque désignée, contre des documents conformes.

Si le crédit n'est pas confirmé, le paiement du bénéficiaire par la banque notificatrice suppose que celle-ci ait obtenu les fonds de la banque émettrice, soit en débitant son compte dans ses livres, soit en attendant la réception des fonds selon les instructions données lors de l'ouverture du crédit documentaire (rubrique 78 « instruction de banque à banque »).

### **3.4.2 Crédit réalisable par paiement différé**

Le bénéficiaire du crédit a accordé un délai de paiement à l'acheteur (le donneur d'ordre). Le crédit ne prévoit pas spécifiquement de tirage de traite pour matérialiser la créance. La réalisation intervient par la remise d'une lettre d'engagement de payer à une échéance déterminée, sur la base de documents conformes.

Dans la pratique, l'acheteur est en possession des documents et de la marchandise avant que le paiement au bénéficiaire ne soit effectif. Si la marchandise s'avère non conforme ou en cas de litige commercial, le donneur d'ordre peut être tenté d'entraver le paiement à échéance du crédit malgré la régularité des documents.

Excepté le cas de fraude et selon le principe de l'autonomie du crédit documentaire par rapport au contrat commercial, de telles tentatives n'aboutissent pas.

### **3.4.3 Crédit réalisable par acceptation**

Un crédit documentaire réalisable par acceptation se fonde sur deux mandats donnés par la banque émettrice à la banque désignée :

- La banque émettrice mandate la banque correspondante pour vérifier si les documents sont conformes avec les termes de l'accreditif.
- Si les documents présentés sont conformes, la banque correspondante ou la banque désignée devra, d'ordre et pour le compte de la banque émettrice accepter une
- Traite tirée par le bénéficiaire sur la banque émettrice (ou sur la banque confirmant, si le crédit est confirmé).

La traite émise par le bénéficiaire pourra être escomptée auprès d'une banque, généralement, il s'agira d'un escompte avec recours, sauf s'il est pratiqué par la banque confirmant. La banque émettrice s'engage alors à couvrir la banque correspondante à

l'échéance

### 3.4.4 Crédit réalisable par négociation

La négociation d'un crédit documentaire induit que la banque émettrice a donné une autorisation à la banque désignée (négociation restreinte) ou à toute autre banque dans le pays du bénéficiaire (négociation libre ou ouverte) d'acheter, c'est-à-dire de payer par avance, dans le cadre du crédit documentaire, le montant des documents présentés. La banque émettrice permet ainsi au bénéficiaire, s'il le souhaite, d'obtenir par anticipation le paiement de ses documents auprès de la banque autorisée à effectuer cette négociation et elle s'engage à la rembourser.

La banque négociatrice réglera le bénéficiaire du montant de la traite ou des documents sous déduction des commissions et des agios de négociation représentant les délais de courrier nécessaires pour transmettre les documents à la banque émettrice qui la remboursera.

Si elle accepte de négocier, le règlement du bénéficiaire sera effectué « sauf bonne fin » par la banque négociatrice qui conservera, en cas de non-paiement de la banque émettrice, un recours vis-à-vis du bénéficiaire. Cependant, les banques savent que le paiement « sauf bonne fin » couvre uniquement le risque de non-paiement ou de délai de paiement de la banque émettrice et non l'erreur technique que pourrait commettre la banque négociatrice lors de l'examen des documents : « une irrégularité non relevée ».

### 3.5 Les Différentes formes du Crédit Documentaire Selon Le Critère de Financement (crédits documentaires spéciaux)

Certaines particularités sont nées de la pratique du crédit documentaire pour répondre à un besoin de garantie de financement du commerce international. On retiendra :

#### 3.5.1 Le crédit revolving <sup>55</sup>

C'est une forme particulière de Credoc. Il est ouvert pour des opérations régulières avec un même fournisseur, ou pour les tranches successives d'un contrat, et utilisé pour le paiement de chaque expédition dans la limite du montant autorisé, le remboursement de la banque émettrice par le donneur d'ordre reconstitue le droit d'utiliser à nouveau la procédure. Un intervalle minimum peut éventuellement avoir été fixé entre deux utilisations successives. Le crédit documentaire revolving est « non cumulatif » si chacune de ses utilisations est limitée plafond fixe, il est « cumulatif » s'il est possible d'y ajouter la fraction du plafond non

---

<sup>55</sup> M.Jura, « *technique financière internationale* », Édition DUNOD, Paris, 2003, P.268.

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

utilisée lors de la phase précédente. L'intérêt de l'instrument est de ne monter qu'un seul dossier, ce qui simplifie la procédure, et de réduire le montant des commissions bancaires.

*Tableau n° 9 : Les Avantages et les inconvénients du crédit revolving*

<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Le crédit revolving est une opération facile à mettre en place ;</li><li>- Il peut s'utiliser pour faible montants</li><li>- La possibilité de délits d'expédition en cas de crédit cumulatif ;</li><li>- Son coût est moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires relevant de la même transaction ;</li><li>- C'est un bon outil d'échelonnement de livraisons,</li><li>- Le travail administratif est simplifié.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Les banques émettrice ou confirmant peuvent refuser sa mise en place si elle estime l'encours trop important ;</li><li>- Le non-respect des délais d'expédition en cas de crédit non cumulatif annule une partie de son montant.</li></ul>

**Source :** MONOD, (Didier-Pierre), Op.cit, P.141.

### 3.5.2 Crédit Transférable

« *Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires du transfert* »<sup>56</sup>

Dans le cadre des opérations de négoce international, le crédit documentaire transférable répond à deux objectifs :

- Sécuriser l'opération vis-à-vis du fournisseur qui souhaite s'assurer du paiement du négociant.
- Financier l'opération dans la mesure où l'entreprise de négoce peut être amenée à régler le fournisseur avant la réalisation du crédit.

<sup>56</sup> MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), ' *crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garanties* ', revue banque édition, paris, avril 2007

*Tableau n° 10 : Les avantages et les inconvénients du crédit transférable*

<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Facile à mettre en œuvre</li><li>- Permet de gérer des affaires sans déposer de la trésorerie correspondante, car cette technique ne mobilise pas de ligne de crédit auprès de la banque transférante</li><li>- Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>N'est pas toujours possible à réaliser.</li><li>- Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf dans le cas de montage spécifique.</li><li>- Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice</li></ul>

Source: MARTINI.H., DEPREE.D, KLEIN-CORNEDE, Op.cit, P.140

### **3.5.3 Le crédit adossé « back to back »**

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire peut demander à la banque nidificatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur du sous-traitant.

Si elle y consent, le second crédit doit être libellé de telle façon que les documents requis ainsi que toutes les autres conditions permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base). Le second crédit prend le nom de « crédit adossé »<sup>57</sup>.

---

<sup>57</sup> MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), Op.Cit, P.133

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

*Tableau n° 11 : Les avantages et les inconvénients du crédit adossé*

<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<p>-Ce montage permet à des intermédiaires ayant une surface financière très réduite de réaliser des transactions internationales d'un montant important ;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Les risques commerciaux sont couverts ;</li><li>- Les crédits peuvent être confirmés, évitant tous risques politiques ;</li><li>- L'intermédiaire peut également changer les conditions de vente par rapport aux conditions d'achat, il peut effectuer en plus, de transport, les opérations de douane, etc. ;</li><li>- Il peut obtenir des délais de paiements.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Une rigueur administrative poussée ;</li><li>- L'établissement de nouveaux documents ;</li><li>- Aucune réserve n'est généralement acceptée;</li><li>- Frais de commissions bancaires en rapport avec la complexité du montage.</li></ul>

Source : MONOD, (Didier-Pierre), Op.cit, P.15

### 3.5.4 Le crédit documentaire avec « Red clause »

Cette pratique remonte au début de XXe siècle lorsque les banques anglaises émettent des crédits documentaires sur instruction des industrielles anglais afin qu'ils s'approvisionnent en laine d'Australie. Afin de garantir lors approvisionnement, les importateurs anglais proposaient à leur fournisseur de prix financier les transactions.

Depuis, les banques émettrices ont pris l'habitude d'incorporer une Clause de financement (apposée à l'encre rouge permettant au bénéficiaire d'obtenir de la banque notificatrice une avance sur le crédit, cette avance étant faite soit :

- Contre un simple reçu de bénéficiaire certifiant que les fonds seront utilisés conformément aux stipulations du crédit.
- Contre l'engagement de bénéficiaire de remettre les documents conformes immédiatement après l'expédition ou de rembourser toutes les sommes avancées majorées des intérêts, frais, etc.

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

---

Il est important de noter que dans la majorité des cas, l'avance est consentie par la banque notificatrice sur demande de la banque émettrice et au risque de cette dernière.

Si pour cette raison que la banque émettrice souhaite matérialiser la créance sous forme de billet à ordre ou de traite.

Si le montage prévoit que l'avance soit faite sur présentation de la preuve de l'existence de la marchandise, la banque émettrice veut avoir un droit sur la marchandise interposée<sup>58</sup>.

**Tableau n°12 : Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire avec «red clause»**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>- C'est une confirmation de commande ;</li> <li>- Il permet le financement d'achat de matières premières, au travers d'une avance faite par la banque de l'acheteur ;</li> <li>- Le bénéficiaire n'utilise pas ses lignes de crédit.</li> </ul>	<p><b>Pour le donneur d'ordre :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si la banque émettrice consent à faire l'avance sans avoir en contrepartie les fonds correspondants, elle facture des intérêts à l'acheteur, donneur d'ordre, calculés sur le montant de cette avance ;</li> <li>- Perte des sommes avancées en cas de faillite du bénéficiaire avant l'expédition totale de la transaction si l'acompte n'est pas garanti.</li> </ul> <p><b>Pour le bénéficiaire :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Difficulté de faire admettre à l'acheteur le paiement d'une marchandise non fabriquée ;</li> <li>- Il est généralement demandé une garantie de restitution d'acompte, la banque du bénéficiaire pouvant refuser d'émettre celle-ci, si elle juge l'encours clients trop important ;</li> <li>- En cas d'émission d'une garantie de restitution d'acompte de la part du bénéficiaire, la banque ayant consenti cette garantie, peut demander le nantissement des marchandises comme contre-garantie</li> </ul>

**Source : MONOD, (Didier-Pierre), Op.cit, P.143**

---

<sup>58</sup> MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), Op.cit., P.147.

### **3.6 Les caractéristiques du crédit documentaire**

Compte tenu de son importance et de sa fréquence utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI), Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire....

#### **3.6.1 Particularité du crédit documentaire**

Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :

- Un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales ;
- Un gage de sécurité pour les parties ;
- Un instrument de crédit par signature accordé par la banque à son client importateur lorsqu'il provisionne l'opération. Par contre lorsque l'opération est financée par la banque, l'importateur bénéficie en plus du crédit par signature, d'un crédit direct pour la période comprise entre la date de paiement du fournisseur par la banque et la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises.

#### **3.6.2 La demande d'ouverture de crédit documentaire**

Cette demande est exprimée par l'importateur et contient en général les indications suivantes :

- Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur) ;
- Le montant du crédit ;
- Le type de crédit : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé, transférable ou non
- Le mode de réalisation ;
- La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance ;
- La description sommaire des marchandises mentionnant entre autres les quantités, les prix, la qualité, les prix unitaires le cas échéant ;
- Le mode de paiement du fret (à l'avance ou non) ;
- La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser.
- Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge ;
- La date et le lieu de validité du crédit ;
- Le type de crédit (transférable ou non transférable) ;

- Le mode de transmission du crédit : par avion, par télégramme ou télex, pli cartable...

### 3.6.3 Le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire

La CCI propose depuis 1997 un système innovateur, basé sur une expertise indépendante, impartiale et rapide. Ce système est appelé "**DOCDEX**" : (Documentary Crédit Dispute Resolution Expertise). Ces règles sont publiées dans la brochure n°577 de la CCI et ne sont applicables qu'aux différends qui concernent l'application des règles de la CCI.

### 3.6.4 Autres caractéristiques<sup>59</sup>

#### a) Les dates butoir

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

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

#### b) Le pli cartable

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

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

#### c) Les réserves

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

---

<sup>59</sup> Hubert MARTINI, séminaire sur : "*Le traitement des crédits documentaires*", 21 et 22 février 2010

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

---

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

### 3.7 Les risques nés dans une opération de crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

- **La banque émettrice** est exposée au risque d'insolvabilité de son client (car elle s'engage à payer l'exportateur);
- **La banque du vendeur** quant à elle, encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit.

En étant simplement notificatrice, son risque financier serait nul car elle n'aurait pas l'engagement de payer.

Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects :

1. L'aspect financier, puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non-transfert et le risque pays ;
  2. L'aspect technique, dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de documents contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure, la banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves ;
- **Le vendeur encourt** un risque de contrepartie, pouvant résulter du risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne serait pas confirmé ;
  - **Pour l'acheteur**, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

Afin de pallier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution. De plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

Dans le cas où les contractants ont de bonnes relations d'affaires, ils peuvent faire face aux inconvénients de cette technique, notamment la cherté, la lourdeur, la complexité et le formalisme rigoureux, en utilisant la remise (l'encaissement) documentaire.

### 3.8 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Nous présenterons dans le tableau suivant les avantages et les inconvénients du credoc :

*Tableau n°13 : les avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur*

Avantages	Inconvénients
<p><b>-Respect des contrats commerciaux :</b> il appartient au donneur d'ordre, agissant en professionnel, de réclamer avec précision les documents adéquats à l'exportateur.</p> <p><b>-Vitrification des documents par la banque émettrice :</b> confère une auto importante, car si des délivrances sont constatées, il est en droit de refuser le crédit documentaire.</p> <p><b>-Crédibilité :</b> un importateur capable de faire émettre par une banque acquiert une certaine crédibilité, car il a pu faire couvrir le risque pris sur lui par la banque émettrice.</p> <p><b>Moyen de négociation :</b> un importateur sollicite pour l'ouverture d'un crédit documentaire lors des négociations préliminaires, assortir son accord de</p>	<p><b>-Coût :</b> le crédit documentaire est un crédit par signature. En conséquence, sa rémunération tient compte des risques encourus des services rendus peut paraître onéreuse.</p> <p><b>-Obligation d'obtention de l'accord de la banque émettrice :</b> elle analyse son risque sur la base d'un dossier de crédit qui peut mettre en évidence la nécessité pour l'importateur de lui consentir des garanties suffisantes, nantissement de marchandise, hypothèque etc.</p> <p><b>-Emission du crédit documentaire antérieur à l'expédition de la marchandise :</b> destinée au donneur d'ordre qu'après réception de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.</p> <p><b>Autonomie de la LC par rapport à la marchandise :</b> si le donneur d'ordre</p>

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

<p>contreparties tant par exemple aux niveaux du prix que du délit du paiement.</p>	<p>constate que la marchandise reçue ne correspond pas à sa commande, alors que les documents sont conformes aux termes du crédit, il ne peut invoquer le motif relatif à la marchandise pour s'apposer au paiement.</p>
---	--

**Source :** manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002, P. 47

*Tableau n° 14 : Les Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur:*

Avantages	Inconvénients
<p><b>-Instrument de garantie :</b> en effet le bénéficiaire n'entame l'exécution du contrat qu'après réception de l'ouverture du crédit documentaire qui constitue un engagement bancaire en sa faveur.</p> <p>Instrument de financement : ceci entraîne un gain important en termes de trésorerie grâce à la rapidité et à la maîtrise des circuits bancaires d'encaissement.</p> <p><b>-Instrument de recouvrement :</b> s'agissant d'un moyen de paiement basé sur l'engagement bancaire, la présentation des documents conformes élanche automatiquement les règlements ou l'acceptation par une banque en faveur du bénéficiaire final.</p>	<p><b>-Contrainte à la réception de l'ouverture du crédit documentaire :</b> dans la mesure où l'exportateur doit en analyser les termes afin de pouvoir les respecter ou les faire modifier aussitôt.</p> <p><b>-Contrainte à la remise des documents à la caisse de la banque notificatrice :</b> ceux-ci devant être strictement conformes aux conditions du crédit. étant entendu que cette phase est postérieure à l'expédition de la marchandise, la non-conformité des documents entraîne la déchéance de toute garantie découlant du crédit</p>

**Source :** manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002, P. 48.

### **Section 04 : La différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire**

Afin de comparer le CREDOC et la REMDOC nous avons jugé utile de choisir trois critères qui feront l'objet d'analyse de comparaison entre ces deux modes de financement qui sont comme suit : Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC, Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc et Credoc, Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement.

#### **4.1 Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC**

##### **4.1.1 L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire**

Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les mêmes pour le crédit documentaire et la remise documentaire en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation.

##### **4.1.2 La procédure de déroulement de l'opération**

Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise : le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement. Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors que la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du REMDOC D'où apparaît clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise.

En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque vérifie leur conformité, le client doit payer. En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encourt toujours le risque de non-paiement.

##### **4.1.3 Les documents exigés**

- a) **Pour la domiciliation** : Dans l'étape de domiciliation les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiements.
- b) **Pour l'ouverture du Credoc** : Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.

**4.1.3.1 Les documents exigés du fournisseur** : Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence :

- Dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur).
- Dans une Rem-doc le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encourt

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et ne le paye pas.

**4.1.3.2 Les commissions :** le Credoc coûte plus chère que la remise, car cela est dû à la panoplie de commissions de Credoc.

La comparaison des différents intervenants et composants pour la Rem-doc et Credoc :

- L'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le CREDOC. Alors que l'importateur est un bénéficiaire dans la remise documentaire et donneur d'ordre dans le CREDOC ;
- Pour le CREDOC, la banque de l'exportateur est la banque notificatrice, et la banque de l'importateur est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, et la banque de l'importateur (BNA) est la banque présentatrice ;
- Le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite à transmettre les documents mais ne donne pas d'engagement de paiement. Tandis que dans le CREDOC la banque s'engage à payer ;
- La valeur des documents reste à l'appréciation de l'importateur dans la REMDOC, alors que dans le CREDOC la banque contrôle la conformité des documents aux conditions et aux termes du crédit ;
- Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas ;
- La couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de REMDOC, En revanche une Protection bonne à excellente dans le CREDOC.

**Tableau N°15 :** La différence entre le CREDOC et la REMDOC

Type de financement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative	Coût	Acceptabilité par le client
CREDOC	Très sûr	Très lourde	Elevée	Mauvaise
REMDOC	Moins sûr	Légère	Faible	Bonne

Source : Réalisé par notre propre analyse.

Ce tableau ci-dessous résume en détaille la différence entre le CREDOC et la REMDOC, d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une

## **Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International**

---

sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur, ensuite la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

A cet effet, la lourdeur administrative du CREDOC engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commissions.

Enfin le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par le Credoc car cela est vu comme un manque de confiance de la part du fournisseur, En revanche le paiement par la REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement.

### **4.2 Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement**

Il existe plusieurs avantages et inconvénients qui découlent de la remise documentaire et du crédit documentaire.

#### **a) Pour la remise documentaire**

- La REMDOC exige l'existence d'un certain niveau de confiance,
- La domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivée des documents définitifs.
- La REMDOC n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques.
- La REMDOC est plus souple que le Credoc.

#### **b) Pour le crédit documentaire**

- Le CREDOC, qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué ;
- La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération ;
- Le CREDOC est ouvert à l'initiative du vendeur ;
- Le CRÉDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commission ;
- Les CREDOC exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de

## Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International

---

la DOD, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste ;

- Le CREDOC présente plus de garanties de paiement, du fait que la banque constitue (PREG) la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de Credoc.

Dans un contexte de mondialisation en mutation permanente, le risque d'impayés est aujourd'hui bien présent en matière de commerce international. De nombreux types de règlements s'offrent, ils présentent tous des niveaux différents de contrainte et de fiabilité pour l'acheteur et le vendeur.

La Rem-doc exige une confiance plus élevée envers le prestataire importateur par rapport au Credoc.

En d'autres termes, le Credoc sécurise un peu plus l'exportateur et moins l'importateur.

C'est la raison pour laquelle la technique du Rem-doc est privilégiée par les importateurs.

Plus généralement, la relation de confiance dépend de la nature de l'activité, de la durée du partenariat, des notations des agences et assureurs et risques, etc.

### **Conclusion :**

L'Algérie n'a cessé de déployer tous les efforts pour se hisser au diapason des pays développés et émergents en matière de législation et de réglementation commerciales, des normes de qualité, de contrôle des produits et de promotion du commerce extérieur.

Aujourd'hui, la force est de constater le développement prodigieux des infrastructures administratives et commerciales du secteur et son renforcement par des milliers de cadres universitaires et des moyens matériels considérables pour mener à bien les missions qui lui sont dévolues.

La loi des finances complémentaire 2009 a exigé l'utilisation de la Remdoc plus que celle du Credoc comme moyen de paiement, et en fin juillet 2010 entend faire du Credoc le seul mode de paiement, mais en 2014 L'Algérie ré-autorisé la remise documentaire comme moyen de paiement des importations. Jusqu'à maintenant le choix entre ces deux techniques reste problématique.

Malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, cette technique concilie les

## **Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce International**

---

deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.



## Chapitre III : Cas pratique

---

### Introduction

Evolution très rapide qui a caractérisé notre système bancaire algérien, ainsi que la transition de notre économie vers une économie de marché ont engendré de profonds changements au sein de notre système bancaire.

Ces changements ont pour objet la recherche d'une logique de compétition et de concurrence dans le but de rendre le système bancaire algérien plus performant et de l'initier aux réalités des relations économiques nationales et internationales.

La Banque Nationale d'Algérie, et malgré la concurrence a pu se faire une place importante, d'où le choix de notre stage de fin d'études au sein de cette banque a été encouragé d'une part par ce paramètre.

L'objet de cette étude consiste principalement à mettre en évidence les principales étapes de déroulement d'une opération du crédit documentaire dans une banque, en l'occurrence BNA agence 581, en essayant d'appliquer la méthode adoptée au niveau du commerce international.

Ce chapitre sera donc réparti en quatre sections, en premier lieu, une présentation succincte de la Banque Nationale d'Algérie. Puis la deuxième section qui présente l'organigramme de l'agence 581, Ensuite en étant donné que notre mémoire s'articule autour du rôle du crédit documentaire, nous avons jugé essentiel de consacrer la troisième section de montrer l'importance du service étranger dans l'organisation de la banque

Et enfin dans la quatrième section, on va étudier la mise en œuvre d'un crédit documentaire d'importation au sein de l'agence BNA 581, en essayant d'appliquer la théorie de cette technique de paiement, afin d'avoir une image plus claire et mieux compréhensive.

### Section 01 : Présentation Générale de la banque Nationale d'Algérie

Les besoins croissants de financement des opérations à l'international du secteur public et l'attitude prudente des banques qui activaient encore dans les pays après l'indépendance ont amené les pouvoirs publics à mettre en place une nouvelle structure financière.

C'est dans ce cadre que la Banque Nationale d'Algérie (BNA) est créée le 13 juin 1966 avec le statut d'une société nationale.

Nous présenterons dans cette section l'historique de la BNA, ensuite nous présenterons ses missions et enfin nous aborderons le rôle de la BNA.

## Chapitre III : Cas pratique

---

### 1-1 Identification de la banque nationale d'Algérie

La banque nationale d'Algérie (BNA) a été créée le 13 juin 1966 par l'ordonnance N°66-178, elle a été la première banque commerciale nationale.

Elle exerçait toutes les activités d'une banque universelle. Elle était chargée en outre du financement de l'agriculture, son siège social est situé au 08 boulevard Ernesto Che Guevara Alger.

Précédemment la BNA détenait un capital de vingt (20) millions de dinars algériens celui-ci a été augmenté à plusieurs reprises, pour être porté à la fin de 1995 à huit (08) milliards de dinars. Le capital de la BNA est constitué de 8 000 actions d'une valeur d'un million de dinars souscrit entièrement par l'État algérien. Au mois de juin 2009, le capital de la BNA a été augmenté ; Il a été porté de 14.6 milliards de dinars à 41.6 milliards de dinars Au mois de juin 2018, le capital de la BNA est passé de 41,6 milliards de dinars algériens à 150 milliards de dinars algériens.

La BNA est dirigée par un conseil d'administration. A la fin de 2010 le réseau de la BNA est constitué de 17 directions de réseau d'exploitation (DRE), 167 agences en activité et son effectif est d'environ 5 000 employés.

La BNA à l'instar des autres banques, est considérée comme une personne morale qui effectue à titre de profession habituelle et principalement des opérations portant sur la réception des fonds publics, des opérations de crédit, ainsi que la mise à disposition de sa clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

À ce titre, il est à rappeler que la BNA est la banque qui a reçu le premier agrément (Septembre 1995), des autorités monétaires en raison de ses performances, du respect des règles prudentielles et des ratios de solvabilité.

### 1-2 Origine et évolution de la Banque Nationale d'Algérie

On peut retenir dans l'histoire de la BNA, en la situant dans le cadre plus large du système bancaire Algérien, deux grandes périodes :

La période d'avant la réforme économique et la période de mise en œuvre des réformes. La première période est caractérisée par le contexte d'économie planifiée la seconde par la libéralisation de l'économie.

### 1.2.1 La période entre la réforme économique (1962-1998) :

A l'indépendance, on pouvait compter dans le pays moins d'une vingtaine de banques. Ces dernières, contrôlées par des français, doivent rapidement se montrer réticentes quant à leur participation active dans le financement de l'activité économique au regard notamment de l'option socialiste du pays.

Dès lors, il est apparu nécessaire, pour les pouvoirs publics algériens, de procéder à la réorganisation du système bancaire, en vue de son adaptation aux nouvelles réalités et exigences algériennes.

Cette réorganisation devrait commencer dès 1966, avec la nationalisation des banques étrangères et la création des banques qui viennent ainsi élargir le secteur bancaire algérien proprement dit et qui se résumait à deux (02) institutions :

- La banque centrale d'Algérie (BCA) créée le 13-12-1962
- La caisse algérienne de développement (CAD) créée le 30-10-1971.

Dans ce contexte, la première banque commerciale nationale qui a été créée le 13/06/1966, la Banque d'Alger exerçait toutes les activités d'une banque de dépôts. En outre, détenait le monopole du financement de l'agriculture, jusqu'en 1982 date à laquelle les pouvoirs publics ont décidé de mettre en place une institution bancaire spécialisée, ayant pour vocation principale la prise en charge du financement et de la promotion de monde rural, ainsi a été créée la banque de l'agriculture et développement rural (BADR) à partir de la restructuration de la BNA.

### 1.2.2 Les réformes économiques (1998 à nos jours) :

Le corpus de textes juridiques afférent aux réformes économiques va consacrer de manière progressive mais irréversible, la transmission vers l'économie de marché (l'opération socialiste ayant été abandonnée à travers l'adoption de la constitution de 1989). Deux textes majeurs en constitution de la clé de voûte.

La loi 88-01 du 12 janvier 1988 portant orientation des entreprises publiques économiques. Ce texte est consacré au passage à l'autonomie des entreprises publiques, ceci a eu des implications incontestables sur l'organisation notable sur :

## Chapitre III : Cas pratique

---

- Le retrait du trésor des circuits financiers qui se traduit dans le nouveau système par l'absence de centralisation de distribution des ressources par le trésor.
- La libre domiciliation des entreprises auprès des banques.
- La non autonomie du financement.

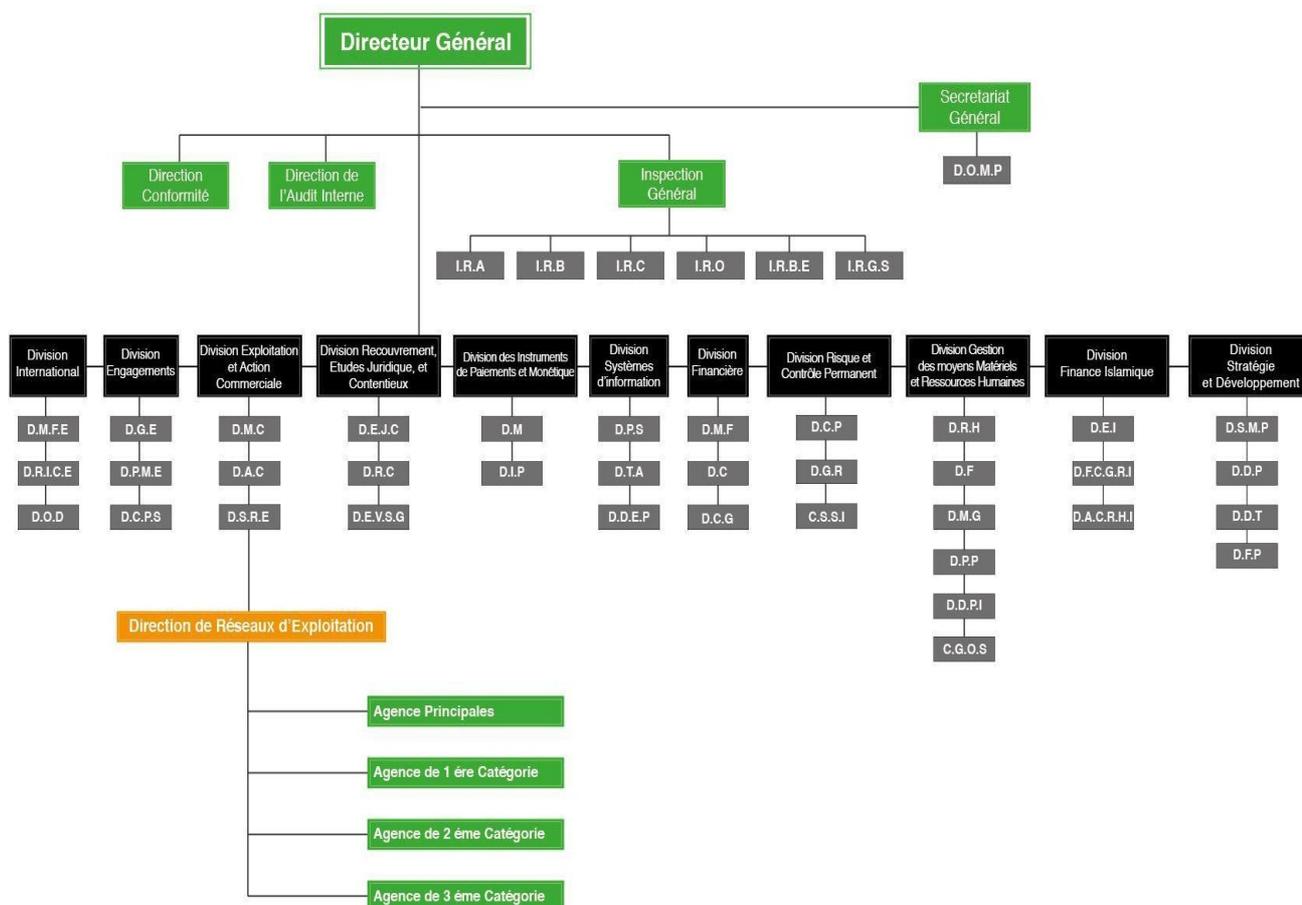
La loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit. Elle est consacrée à une réforme radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays et elle stipule la matière des dispositions fondamentales dont : « *Les banques sont considérées comme des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principale, des opérations portant sur la réception de fonds du public, des opérations de crédits* ». Nous pouvons résumer les points essentiels stipulés dans la loi comme suit :

- Les banques et les établissements financiers opérants en Algérie devront mettre leurs statuts en conformité avec la loi sur la monnaie et le crédit, et augmenter éventuellement leur capital minimum fixé par le conseil de la monnaie et du crédit dans un délai de 06 mois après promulgation du règlement du dit conseil en la matière.
- L'assainissement financier du portefeuille de créance de banques détenues par les entreprises publiques où il est envisagé que le trésor intervient pour racheter tout ou une partie de ces créances.
- Au plan interne, les réformes liées à ces deux textes fondamentaux ont données lieu à une série d'actions multiformes, tant sur le plan institutionnel et organisationnel (mise en place des organes statutaires et réorganisation des structures de la banque) ; de la gestion du crédit (application des règles prudentielles et assainissement du portefeuille) ; que la gestion sociale (entrée en régime partenarial consacrée par la convention collective et le règlement intérieur, en cas de l'enrichissement subséquent des instruments de gestion des ressources humaines).

Ces actions, soutenues, ainsi que la situation et les performances de l'institution, ont fait que, par délibération du conseil de la monnaie et du crédit du 05 septembre 1995, la BNA a obtenu son agrément, elle est ainsi la première banque du pays à bénéficier de ce statut.

## Chapitre III : Cas pratique

### 1-3 L'organigramme général de la BNA :



Source : [www.bna .dz](http://www.bna.dz)

#### AU 31 DÉCEMBRE 2020 LA BNA comporte

- ✓ 218 Agences réparties sur tout le territoire national.
- ✓ 20 Directions de Réseau d'Exploitations
- ✓ 151 Distributeurs Automatiques de Billets (DAB)
- ✓ 100 Guichets Automatiques de Banque (GAB).
- ✓ Plus de 5000 Collaborateurs.
- ✓ Plusieurs centaines d'entreprises abonnées au service EDI.
- ✓ 278 315 Cartes Interbancaires.
- ✓ 2 944 174 Comptes Clientèles.
- ✓ 45428 Clients Abonnés en E-banking
- ✓ 5221 TPE installés.

## Chapitre III : Cas pratique

---

✓ 13 web marchand

### Section 02 : L'organisation de l'agence d'accueil BNA 581

Nous présenterons dans cette section l'organigramme de l'agence principale BNA 581 ainsi l'explication des différents services qu'elle constitue.

#### 2.1. Présentation de l'agence d'accueil

Avant de présenter en général la Banque Nationale d'Algérie agence 581, il est de préférable de définir cette agence, cela permettra de mieux connaître et de comprendre d'une manière approfondie ses différents services.

##### 2.1.1. Définition de l'agence 581

L'agence BNA 581, située au chef-lieu de la wilaya sur l'avenue ABANE Ramdane 15000 Tizi-Ouzou. Elle est une agence principale de première catégorie selon son niveau d'activité déployé. L'agence BNA 581 a un directeur et deux directeurs adjoints chargés respectivement du fond et du back office ; tous les trois sont nommés par la décision du président directeur général (PDG). L'organisation d'agence s'articule autour des principes suivants :

- L'optimisation de la fonction commerciale ;
- Le renforcement des attributions opérationnelles et managériales du directeur et directeur adjoint ;
- La séparation entre le front et le back office ;
- L'émergence et l'ancrage de la fonction contrôle ;
- L'intégration de l'espace automatique dans la gestion de l'agence ;

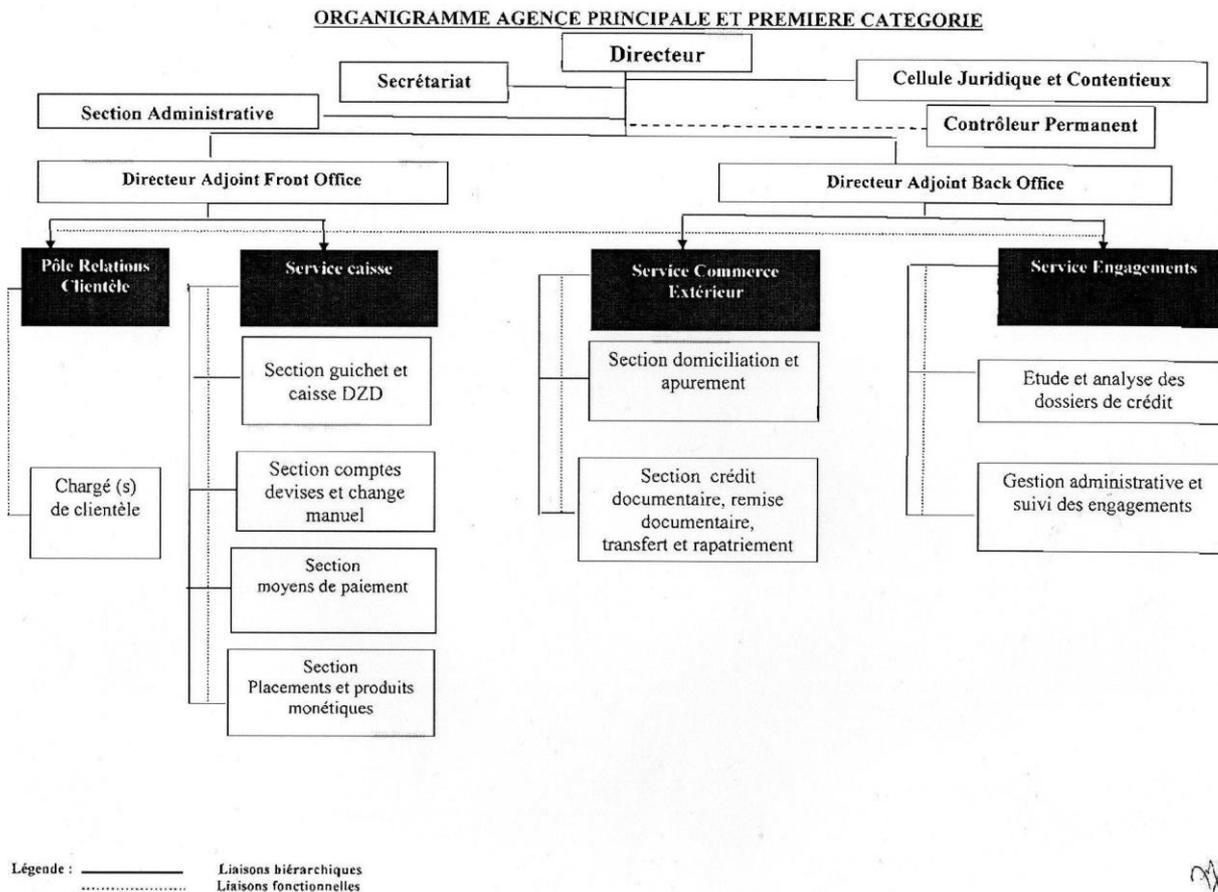
Le schéma organisationnel de l'agence regroupe la direction, le front et le Pack office, couvrant plusieurs activités : Animation Commerciale ; Caisse, Crédit, Juridique et contentieux, Commerce extérieur et Contrôle administratif.

#### 2.2. Organigramme de l'agence 581

Le réseau d'exploitation de la BNA compte vingt (20) Directions Régionales d'Exploitation qui supervisent 221 agences de différentes catégories implantées sur tout le territoire national.

## Chapitre III : Cas pratique

Figure n°08 : Organigramme Agence principale et première catégorie



Source : Document interne de la BNA Agence 581 T.O

Cette figure représente l'organigramme de la BNA Agence principale et première catégorie, qui constitue le fonctionnement hiérarchique ainsi que leurs tâches principales que nous détaillons comme suite :

### 2.2.1 La direction générale

La direction générale a pour tâche : la conception, l'animation, l'organisation et le contrôle des structures du réseau. Elle est dirigée par un président directeur général secondé par un directeur général délégué investi des pouvoirs de gestion.

La cellule de base de l'exploitation de la banque est que l'agence doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueil et de traitements.

C1 : la direction : organe de contrôle de tous les services de l'agence.

## Chapitre III : Cas pratique

---

C2 : les différents services : il existe cinq (05) catégories de services dont chacun se compose de différentes sections :

### 2.2.2 Les différentes catégories de services

Les cinq catégories de service que nous décortiquons sont :

#### A) Service caisse

Le service de la caisse a pour rôle l'exécution des opérations se traduisant par un mouvement d'espèces (paiement, versement) ainsi que des opérations de transfert de fonds de compte à compte (les virements).

**Il est composé de quatre sections :**

- **Section guichet** : on y retrouve les opérations : paiement par chèques, versement en espèce et gestion des carnets de chèque.
- **Section compte devises et change manuel** : elle est composée des opérations de monnaie étrangère.
- **Section moyenne de paiement** : les opérations effectuées sont la certification de chèques, le RIB, etc.
- **Section placements et produits monétiques** : La monétique désigne l'ensemble des traitements électroniques, informatiques et télématiques nécessaires à la gestion de cartes bancaires.

#### B) Service portefeuille

Ce service est composé de trois sections :

- **Section remise** : on y retrouve, les chèques et effets remise à l'escompte et l'encaissement, impayés, renseignements commerciaux et gestion des fiches risques liées aux opérations de crédit.
- **Section encaissement** : elle concerne les chèques, les effets, les virements à représenter aux confrères et les présentations des chèques et effets de virement reçus.
- **Section comptabilité** : ou sont effectués les opérations de : gestion de compte de recouvrement, confection de journal résumé, contrôle et suivi de la sincérité des comptes.

## Chapitre III : Cas pratique

---

### C) Service commerce Extérieur (le comex)

La politique de la BNA en matière de relation avec les banques étrangères se fait sur la base des orientations de la direction générale. Elle est composée de deux sections :

- Section domiciliation et apurement ;
- Section crédit documentaire, remise documentaire, transfert et rapatriement.

### D) Services Juridique et contentieux

Son rôle est de veiller et d'aider les clients à éviter les litiges. Cela consiste à les conseiller sur la manière de prévenir les problèmes juridiques et à assurer la mise en exécution des textes légaux et réglementaires de toutes les activités au sein de la BNA.

### E) Service engagements

Son rôle est d'étudier et d'analyser les dossiers de crédit et la gestion administrative, suivi par des engagements.

Ces différents services permettent de réaliser les différentes opérations c'est une relation complémentaire pour subvenir au besoin de sa clientèle.

## Section 3 : L'importance du service étranger dans l'organisation de la banque

Le service étranger s'occupe du volet étranger et facilite le traitement des opérations liant les opérateurs économiques nationaux avec leurs partenaires étrangers. A ce titre, il est chargé des missions suivantes :

- Assurer la domiciliation des opérations du commerce extérieur ;
- Traiter les opérations de crédit documentaire et de la remise documentaire ;
- Effectuer les opérations de caisse en devises ;
- Gérer des contrats et octroyer les différentes garanties ;
- Établir des statistiques pour la hiérarchie.

Cependant, l'accomplissement de ces tâches se fait en conciliation entre deux contraintes majeures :

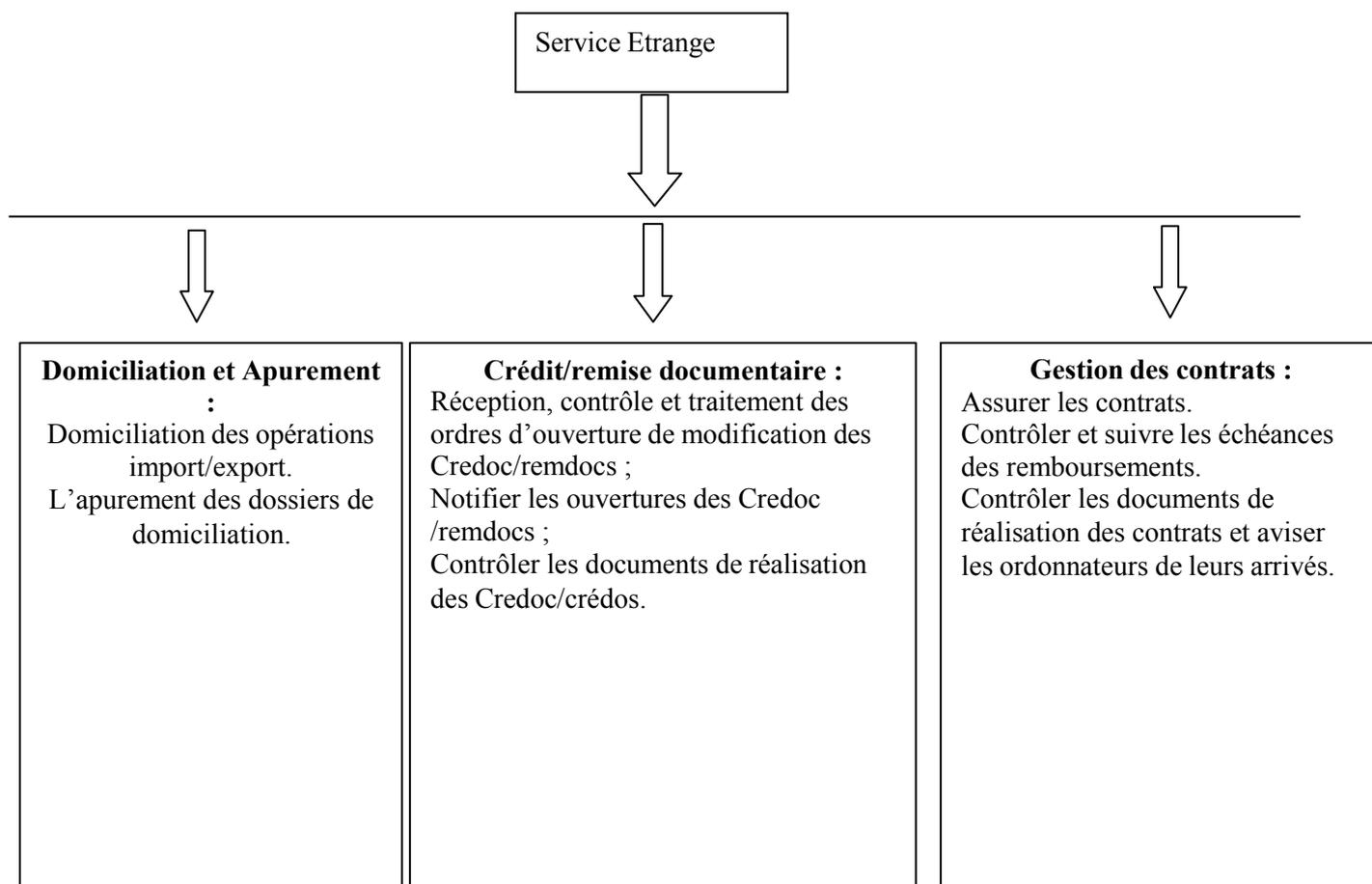
- La réglementation en vigueur constituée de la réglementation algérienne et de la législation internationale (conventions, règles et usances uniformes ...etc.) ;
- La gestion propre de la banque qui fixe des objectifs à atteindre et la satisfaction de la clientèle ;

## Chapitre III : Cas pratique

### 3.1. Organisation du service étranger

Par souci d'efficacité en suivant le volume des opérations traitées, le service étranger est organisé sous forme de sections dont le nombre peut être augmenté ou diminué d'une période à une autre afin de répondre aux différents besoins. A cet effet, l'organigramme d'une agence de deuxième catégorie prévoit trois sections.<sup>1</sup>

*Figure 09 : Organisation générale du Service Etranger*



Source : réalisé par notre propre analyse

Cette figure montre trois sections qui englobent l'organisation générale du service étranger, parmi ces sections nous avons :

#### 3.1.1 Section Domiciliation, transferts et rapatriements libres et directs :

Il est assigné à cette section les tâches suivantes :

<sup>1</sup>F.Iltan, M.Thillali, « le financement de commerce extérieur par les banques algériennes, Cas de crédit documentaire au niveau de société générale agence 502 Akbou» mémoire de fin d'étude université Abdearrahem Mira Bejaïa.Promotion 2017/2018.)

## Chapitre III : Cas pratique

---

- Domiciliation des dossiers import et export ;
- Apurement des dossiers domiciliés ;
- Traitement des ordres de transferts libres et directs ;
- Gestion des rapatriements en faveur de la clientèle ;
- Gestion des comptes spéciaux ;
- Élaboration des statistiques.

### 3.1.2 Section CREDOC / REMDOC

Cette section est chargée des missions suivantes :

- Contrôle et le suivi des échéanciers de remboursement pour les « CREDOCS » ;
- Refinancés. Réception, contrôle et traitement des ordres d'ouverture ;
- Vérification et envoi des documents de réalisation des CREDOCS et aviser l'ordonnateur de leur arrivée ;
- Notification des ouvertures des CREDOCS export aux bénéficiaires ;
- Traitement des REMDOCS à l'import et à l'export ;
- Gestion des rapatriements entrant dans le cadre des CREDOCS ou REMDOCS export.

### 3.1.3 Section Gestion des contrats

La section gestion des contrats est chargée de traiter et de suivre les opérations documentaires assorties des financements externes (Crédits Acheteurs, Crédits fournisseurs).

Les tâches de cette section se résument à :

- Assurer la gestion des contrats ;
- Contrôler et suivre les échéances des remboursements ;
- Contrôler les documents de réalisation des contrats et aviser les ordonnateurs de leurs arrivés ;
- Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture et /ou de modification des CREDOCS entrant dans le cadre des contrats ;
- Assurer l'octroi de garanties en matière de commerce extérieur et veiller à la perception des commissions et taxes ;
- Traiter les transferts entrant dans le cadre des CREDOCS / REMDOCS import prévus dans les contrats ;

## Chapitre III : Cas pratique

---

- Assurer avec les services de la Direction des Financements et des Relations Internationales, la mise en place des crédits externes ;
- Élaborer les statistiques destinées à la hiérarchie.

### 3.2. Les Relations du service étranger

Pour les besoins de son fonctionnement ou pour répondre aux différentes dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations à la fois internes et externes à l'organisme auquel il se rattache<sup>2</sup>.

#### 3.2.1. Relations internes

On présentera les différentes relations qui relisent les différents services comme suit :

##### 3.2.1.1. Relations hiérarchiques

Comme les autres services, le service étranger est placé sous l'autorité du directeur d'agence. Il entretient des relations avec les structures centrales suivantes :

- La direction régionale d'exploitation ;
- La direction des relations internationales et du commerce extérieur chargé de trouver un financement et de suivre la dette extérieure de la banque ;
- La direction des opérations documentaires ;
- La direction des mouvements financiers avec l'étranger qui s'occupe des règlements financiers<sup>3</sup>.

##### 3.2.1.2. Relations fonctionnelles

L'agence entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque pour les aspects liés à leur domaine de compétence.

Pour le traitement des opérations du commerce extérieur, le service étranger se trouve sous le contrôle fonctionnel des structures suivantes :

- **Direction du réseau** : pour l'élaboration et l'application de la politique commerciale et aussi pour le contrôle de l'activité.
- **Direction du marketing et de la communication** : pour l'apport en informations nécessaires aux études de marchés, de segmentation de la clientèle, de sondage...etc.

---

<sup>2</sup> M.Taggub, « les opérations de commerce extérieur Cas CPA Akbou 132 » mémoire de fin d'étude université Abd\_errahman Mira Promotion 2003/2004.).

<sup>3</sup> F.Iltan, M.Thillali, « le financement de commerce extérieur par les banques algériennes, Cas de crédit documentaire au niveau de société générale agence 502 Akbou » mémoire de fin d'étude université Abdearrahmen Mira Bejaïa. Promotion 2017/2018.

**NB** : Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par ces directions.

## Chapitre III : Cas pratique

---

- **Direction des opérations de commerce extérieur** : pour le traitement de l'ensemble des opérations avec l'étranger.
- **Direction du financement extérieur** : pour l'étude des demandes et l'accord des Financements extérieurs
- **Structures de contrôle** : qui ont pour charge de contrôler l'activité bancaire (L'inspection régionale par exemple)
- **Direction de formation** : pour les besoins de formation du personnel de l'agence.

Pour le traitement des opérations du commerce extérieur, le service étranger se trouve sous le contrôle fonctionnel de ces différentes structures.

### 3.2.2 Relations externes

Lors du traitement des transactions avec l'étranger, plusieurs institutions interviennent dans le dénouement de ces opérations ; à savoir <sup>4</sup>:

- **La Banque d'Algérie** : le service doit appliquer toutes les directives (règlements, instructions, listes d'interdits à la domiciliation...) que lui communiquent les services de la Banques d'Algérie.
- **Le Ministère de Commerce** : pour les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.
- **Le Ministère des Finances** : pour la mise en place de lignes de crédits extérieurs au profit des importateurs.
- **L'administration des douanes** : pour le contrôle des flux physiques (transferts de marchandises) relatifs aux opérations du commerce extérieur.
- **Les correspondants étrangers** : pour le traitement de la plupart des opérations.

Nous constatons que le service du commerce extérieur occupe une place importante et stratégique au sein d'une agence bancaire. Il joue un rôle primordial dans les réalisations des opérations et de développement des relations avec l'étranger. Pour cela, son organisation doit être axée sur une grande efficacité et fiabilité afin de fournir une prestation de qualité et surtout de réaliser une meilleure rentabilité.

---

<sup>4</sup> Legrand et Martini, « Gestion des opérations Import-Export », Dunod, Paris, 2008.

## Chapitre III : Cas pratique

---

### Section 4 : Le déroulement d'une opération crédit documentaire au sein de la Banque Nationale d'Algérie agence 581

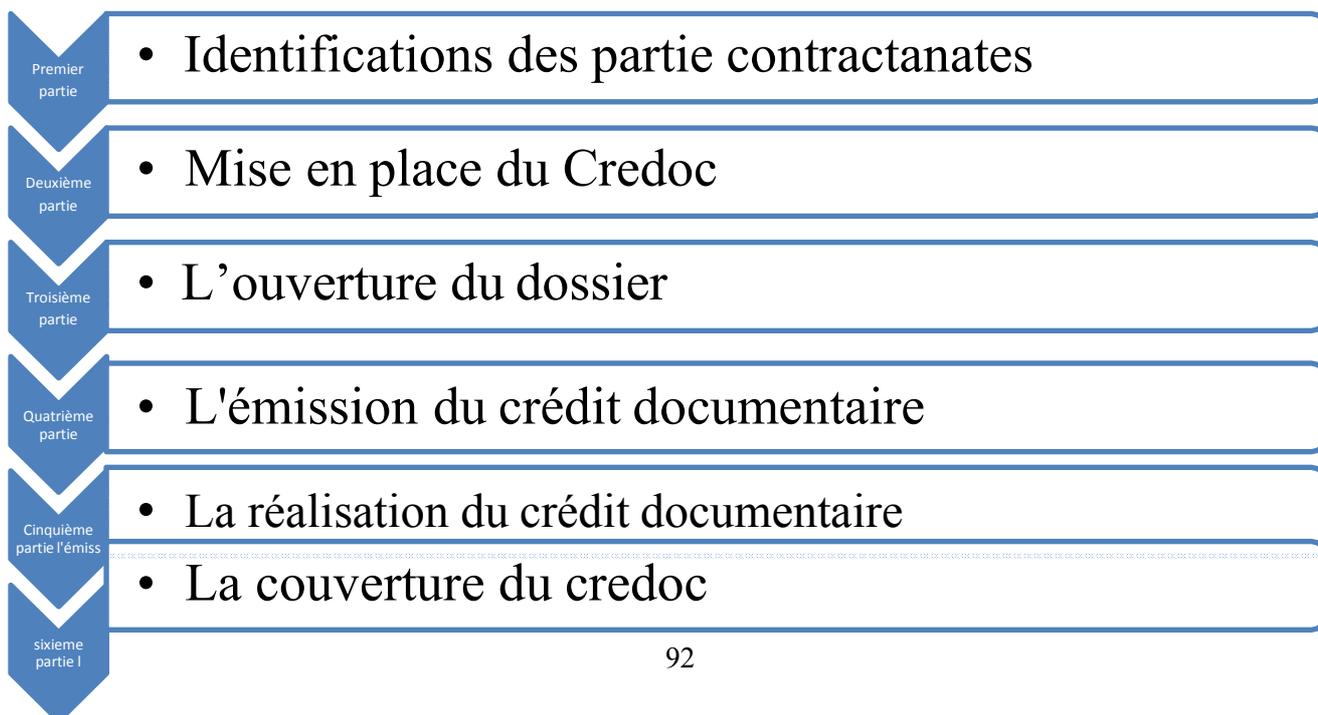
Le dossier que nous avons choisi de traiter, consiste en une opération d'importation de biens parapharmaceutiques, où le moyen de règlement est le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

L'entreprise importatrice (MAGPHARM), qui demande à sa banque BNA agence 581 l'ouverture d'un crédit documentaire pour financer cette importation de la société exportatrice (LYLKAT PHARMA).

Le banquier doit d'abord vérifier la demande de crédit qui sera accompagnée de trois (3) exemplaires du contrat commercial ou la facture pro forma, puis accorder son accord et émit le crédit documentaire.

Notre section est repartie en (06) six parties chronologiques :

### Déroulement de opération du Credoc au sien de la BNA



### Partie 1 : Identification des parties contractantes

Dans cette partie nous allons identifier les deux parties contractant ainsi l'objectif du contrat.

**A- Identification de l'importateur :** Il s'agit d'une société à responsabilité limitée MAGPHARM, producteur privé et importateur de médicament, filiale indépendante du groupe BIOPHARM, ayant son siège social à Tizi-Ouzou, domiciliée à la BNA 581 T.O.

**B- Identification de l'exportateur :** Il s'agit de la société française "LYLKAT PHARMA" son siège social se trouve à Paris, France.

**C- Objet du contrat :** Le contrat a pour objet d'importation de Produits Parapharmaceutiques désignés à la revente en état.

- **Le donneur d'ordre :** SARL « MAGPHARM » ;
- **Le bénéficiaire :** LYLKAT PHARMA France ;
- **La banque domiciliataire :** La BNA agence 581 T.O ;
- **La banque notificatrice/confirmatrice :** BNP PARIBAS (la banque peut jouer les deux rôles notificatrice et confirmatrice) ;
- **La banque du fournisseur :** Banque crédit lyonnais paris Swift CRLYFRPP.

La SARL MAGPHARM signe le contrat avec LYLKAT PHARMA pour la livraison des produits Parapharmaceutiques dans un délai maximum de 3 mois après l'ouverture de la Lettre de crédit (L/C).

Les éléments importants qui figurent dans le contrat entre ces deux parties sont :

- **Le montant de la marchandise :** Sur la base des conditions fixées au contrat, le montant s'élève à la somme de :
  - En chiffres : 15 740 EUR ;
  - En lettre : quinze mille sept cent quarante euros ;
- **Les prix unitaires du présent contrat** sont fermes, non révisables et non actualisables pendant toute la durée du contrat ;
- **Incoterm utilisé :** CFR Port d'Alger (Incoterms 2010) ;
- **Mode de règlement :** Lettre de crédit irrévocable et confirmée à 59 jours date de BL à échéance.

## Chapitre III : Cas pratique

---

**D- Mode et conditions de paiement :** MAGPHARM se libérera des sommes dues au fournisseur LYLKAT PHARMA au titre du présent contrat par un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de BNP PARIBAS, 35 rue d'Artois 75008 Paris, libérable à 59 jours date de BL, et ce indépendamment des documents devront être adressés directement à la banque BNA agence 581 plus un pli cartable pour MAGPHARM. Le pli cartable doit contenir les pièces suivantes :

- 03 Factures commerciales Originales ;
- 1/3 connaissements originaux ;
- Copie EUR1 ;
- Copie EXA parle de l'exportation du pays exportateur ;
- 02 Listes de colisage ;
- Copie Certificat d'Origine ;
- Certificat ou bulletin d'analyse original de chaque produit ;
- 01 Original de Certificat de conformité établi par le bénéficiaire.

### **Documents destinés à la BNA agence 581 T.O :**

- 3 Factures commerciales Originales ;
- 2/3 connaissements originaux ;
- Original EUR1 ;
- Copie EXA ;
- 2 Listes de colisage ;
- 1 Original Certificat d'Origine ;
- Certificat ou bulletin d'analyse original de chaque produit ;
- 1 Original de Certificat de conformité établi par le bénéficiaire.

**E- Assurance- Dédouanement :** La marchandise sera assurée contre les risques de transport maritime par MAGPHARM, Les frais de douane et taxes en Algérie seront prise en charge par MAGPHARM.

### **Partie 2 : La mise en place du crédit documentaire (ouverture)**

La réalisation de cette opération se fait en plusieurs étapes :

- **La pré-domiciliation :**

L'inscription du client dans le site espace client [www.bna.dz](http://www.bna.dz) (le cas d'un nouveau client) (annexe 01), une fois accepté il recevra un code (un mot de passe) avec lequel il fera sa pré-

## Chapitre III : Cas pratique

---

Domiciliation( voir annexe 02). Il présentera à sa banque deux demandes d'ouvertures.

- **Ouverture de dossier de domiciliation :**

Pour ouvrir le dossier de domiciliation, l'importateur doit passer en premier lieu par la pré-domiciliation BNA 581. Puis, L'importateur se présentera à sa banque avec les pièces suivantes :

- Une demande d'ouverture de domiciliation rempli par lui-même (Voir Annexe 3) ;
- Une facture pro-forma ;
- Deux (02) attestations taxe de domiciliation revente en état ;
- Un imprimé d'avis d'acceptation signé par le client ;
- La facture Pro-forma qui contient les informations suivantes :
  - ✓ Le nom et le siège social de l'exportateur en tête : LYLKAT PHARMA France  
35, Rue d'Artois 75008 Paris France ;
  - ✓ Numéro de la facture pro forma : 16998 ;
  - ✓ La date de la facture pro forma : 26/03/2021 ;
  - ✓ Nom et le siège social du destinataire : SARL « MAGPHARM » filiale  
indépendante du Groupe BIOPHARM, Tizi-Ouzou ALGÉRIE ;
  - ✓ La description du produit : Produits parapharmaceutiques ;
  - ✓ Montant total : CFR Port d'Alger **15 740 EUR** ;
  - ✓ Paiement : Par lettre de crédit irrévocable et confirmé, payable à 59 jours date de  
BL ;
- Les conditions de la L/C :
  - ✓ Validité : 3 mois à réception ;
  - ✓ Expéditions partielles : interdite ;
  - ✓ Transbordement : autorisé ;
  - ✓ Lieu d'embarquement : Port européen ;
  - ✓ Lieu de destination : Port algérien ;
  - ✓ Date limite d'expédition : 25/07/21 ;

Après vérification des mentions importantes que nous avons citées précédemment. Le dossier en question sera attribué par un numéro et l'agence va domicilier la facture pro-forma par un cachet de domiciliation :

## Chapitre III : Cas pratique

---

<b>Banque Nationale d'Algérie Domiciliation import</b>					<b>Tizi-Ouzou</b>	<b>BNA</b>
					<b>agence 581</b>	
150101	021	2	10	00009	Euro	
19/05/2021						

C'est avec ce caché que le client reçoit sa facture domicilier.

### Partie 3 : L'ouverture de crédit documentaire

La constitution de dossier d'ouverture de crédit documentaire :

- Facture pro-forma domicilié ;
- Demande de d'ouverture de Credoc (appellation Bancaire SEMAR) imprimé et fourni par la banque et rempli par l'importateur ou il mentionne les éléments suivants :
  - La forme de crédit : L/C irrévocable et confirmé ;
  - Lieu et date de validité : en France le 14/08/2021 ;
  - Donneur d'ordre : SARL « MAGPHARMA » ;
  - Bénéficiaire : LYLKAT PHARMA ;
  - Montant en chiffre : 15 740.00 EURO ;
  - Montant en lettre : Quinze mille sept cent quarante Euro ;
  - Nature du contrat : importation de produits parapharmaceutique ;
  - Incoterm : CFR Port d'Alger (Incoterms 2010) ;
  - Banque du bénéficiaire : Banque crédit lyonnais ;
  - Mode de réalisation : à 59 jours date de BL ;
  - Expéditions partielles : Interdite ;
  - Transbordement : Autorisé ;
  - Lieu d'embarquement : Port Européen ;
  - Lieu de destination : Port Alger ;

## Chapitre III : Cas pratique

---

- La description du produit : 70700 unités de Produits parapharmaceutique destiné à la revente en état ;
- Suivant facture pro-forma N° 16998 du 26/03/2021 ;

➤ Les documents exigés :

- Factures commerciales en trois (03) exemplaires ;
- 2/3 connaissements « ON BOARD » à l'ordre de la BNA SARL MAGPHARM, Tizi-Ouzou ;
- Copie certificat d'origine émis par la chambre du commerce ;(voir annexe 04)
- Copie certificat d'analyse ;
- Copie certificat de conformité établie par le bénéficiaire ;
- Copie liste de colisage ;
- Assurance : Couvert par l'acheteur ;

Il est nécessaire aussi de contrôler la position de compte bancaire du client (importateur) ainsi que sa signature apposée Puis, le présenter à la comptabilisation de l'opération. Vu que Le client bénéficie d'une ligne de crédit à 120% du montant de la contre-valeur, cette L/C sera provisionnée.

L'agence procède elle-même au traitement d'ouverture du crédit documentaire, et pour cela le banquier utilise un logiciel DELTA V8 et dont ce dernier remplit les informations suivantes :

- Type de crédit : Par acceptation ;
- Le bénéficiaire : La société Française LYLKAT PHARMA ;
- La devise : EURO ;
- Le Numéro de compte client : 001 00100581 0300004001 clé 90 ;
- Le nom et adresse du bénéficiaire : LYLKAT PHARMA France, 35 rue d'Artois 75008 Paris ;
- La banque du bénéficiaire : banque crédit lyonnais ;
- Le correspondant : Le banquier saisie le code SWIFT de la DOD car c'est elle qui va se charger de choisir la banque correspondante ;
- L'incoterm : CFR (Incoterms 2010) ;
- Description de la marchandise : Produits Parapharmaceutiques ;
- Le Montant : **15 740.00** EURO Taux de change=**161,3604**
- Soit **2 539 812,70**DA

## Chapitre III : Cas pratique

---

- Commission d'ouverture : **3000** DA ;
- Frais SWIFT : **3000** DA ;
- Commission d'engagement : **6 349,53** DA (le taux appliqué par la BNA c'est 2,5 sur mille cas d'un client non financé par la banque) ;
- Taxe : 19% de la somme des (Commission d'ouverture Frais SWIFT + Commission d'engagement) Donc **19%\*(3000+3000+6349,53)** Soit : **14 685,94 DA.**
- Les commissions ne sont pas remboursables (irrévocables).

Ensuite, il procède à la saisie sur Système après validation d'agence 581 BNA le Credoc passe par la validation de la DOD. Le compte client sera enfin débité de la valeur réelle sur la base d'un cours d'ouverture. (Annexe 06). Montant de faits et le montant de la PREG logé dans un compte.

### Partie 4 : L'émission du crédit documentaire

Après le calcul des Frais, le système nous donne le numéro d'ordre qu'on va inscrire sur un registre, ce numéro est bien le numéro de la L/C.

Dès le choix de correspondant opéré par la DOD (Direction des opérations documentaire), la demande d'ouverture est émise auprès du correspondant étranger (BNP Paribas) sous format MT700 (voir tableau n°4) qui s'occupera de l'acheminement des documents et des fonds, et simultanément une copie du MT700 est transmis à l'agence **BNA 581 T. O** concernée l'avisant de l'émission de son crédit documentaire.

#### Remarque :

On applique un taux de 6,2 pour mille dans le cas d'un client financé par la banque.

### Partie 5 : La réalisation de crédit documentaire

Le type de crédit documentaire pour lequel les contractants ont opté est un crédit documentaire irrévocable et confirmé. De ce fait, le correspondant (BNP Paribas) envoie à l'agence les documents convenus accompagnés du bordereau d'envoi des documents. Ce dernier reprend les références du dossier, le montant de la facture.

Le but de cette opération est d'informer que notre compte auprès du correspondant devra être débité.

## Chapitre III : Cas pratique

---

Après la réception des documents et vérification au niveau de la DOD, ce dernier envoie les documents à l'Agence accompagné d'un courrier de transmission, notre correspondant nous a remis les documents conformes à ceux indiqués dans le contrat commercial, parallèlement avec l'expédition qui a eu lieu dans les délais de la validité de la L/C, les documents sont remis au client et le compte de MAGPHARM est débité dans un délai de 59 jours (22 /09/2021) date de B/L. Un avis de débit du règlement de la valeur des documents sera établi (Voir Annexe 07).

### Partie 6 : La couverture de crédit documentaire

Pour la couverture de crédit documentaire, la DOD reçoit :

De chez son correspondant un appel de fond matérialisé par un MT 754 dont une copie est transmise à l'agence (voir tableau 04), ce message reprend les références du dossier (à notre niveau et au niveau du correspondant), le libellé de l'opération, le montant de la facture et la date de valeur, la date à laquelle le paiement devra être effectué (à échéance).

Pour pouvoir créditer le compte du correspondant, le banquier saisit le règlement sur le système DELTA V8 qui va générer un bordereau de règlement et la formule 4 (annexe 08).

#### Remarque :

Le taux de change s'est diminué à la date du règlement d'où le client bénéficiera d'un gain de change de : 18.381,18 da.

Les dossiers, les formules 4 d'achat sont transmis au chef de service pour vérification. Si la couverture est conforme, il procède à la validation sur le système et ils seront dispatchés de la manière suivante :

- Une copie du bordereau monnaie sera conservée dans le dossier, les deux autres seront envoyées au service caisse pour comptabilisation.
- Une formule 4 d'achat sera conservée dans le dossier, les trois autres seront envoyés au service bourse pour être envoyés à la banque d'Algérie, qui délivrera les devises nécessaires ;
- Une copie est transmise à l'agence afin d'apurer le dossier de domiciliation qui sera déclaré par l'agence (annexe II) (langage bancaire) dossier régulier et le transmettre à la Banque d'Algérie ;

## Chapitre III : Cas pratique

---

Le banquier procède à la comptabilisation des chapitres et de débité le compte client, pour se désengager en dernier lieu.

### Conclusion

Lors de notre passage à la BNA agence 581 Tizi-Ouzou dans le cadre du stage pratique, nous avons constaté le bon déroulement des dossiers Comex. Nous avons constaté aussi la complexité de ces opérations notamment celles du crédit documentaire.

Nous avons constaté qu'un grand nombre des dossiers traités par cette banque se déroule sans problème. Le déroulement de la procédure du crédit documentaire est complexe en raison de sa garantie, on ne peut passer à une étape qu'après vérifier l'exécution de l'étape précédente cela prouve le rôle que joue la banque dans les opérations du crédit documentaire est primordial. La banque veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque du bénéficiaire. C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus de réalisation du crédit documentaire qui offre cette garantie.

De ce fait, la BNA ou toutes autres banques, doivent être attentives à la réalisation de ces deux objectifs :

- Entretenir son image de marque à travers sa collaboration avec les autres confrères étrangers ;
- Veiller à la sauvegarde des intérêts de sa clientèle qui sollicite dans le cadre des opérations d'importations ou d'exportations, en assurant le strict respect des règles et procédures universelles en matière de commerce extérieur ;
- D'après notre travail, nous avons constaté que le Credoc est très facile et avantageux en:
- Moyen de paiement rapide, efficace, reconnu et utilisé partout dans le monde, Soumis à des règles internationales très précises.
- Un instrument de couverture de risques que ce soit pour l'acheteur ou pour le vendeur.

L'Algérie doit rendre plus souple et simple les procédures administratives douanières, fiscales et financières relatives aux activités d'import-export afin que les PME s'épanouissent et se développent davantage.





## Conclusion générale

---

Face à l'essor extraordinaire des échanges commerciaux internationaux accompagnant la mondialisation et la création de l'Organisation mondiale du Commerce (OMC), il est devenu impératif pour les opérateurs économiques de connaître et de maîtriser les techniques de paiement à l'international. En effet, aucun dirigeant ne peut prétendre que son entreprise puisse se passer des échanges avec l'étranger. D'ailleurs, le succès universel de ces techniques est sans précédent, qu'il s'agisse du crédit documentaire, de la remise documentaire ou du simple virement bancaire puisqu'elles sont adaptées aux différentes catégories d'agents économiques actifs dans le milieu du commerce international.

Malgré leur succès fulgurant, avoir recours à ces techniques ne signifie toujours pas commercer dans la sérénité ; les risques inhérents à une opération commerciale internationale existent toujours.

Pour contrôler et limiter ces risques, la pratique du commerce international n'a cessé de développer des procédés complexes, d'exiger des documents susceptibles de sécuriser les opérations, de définir les droits et obligations des partenaires commerciaux de manière claire à travers un contrat en termes d'échange, de faire intervenir les banques en apportant des garanties bancaires, et de concevoir une réglementation exclusivement pour le domaine du commerce international afin de coordonner toutes ces mesures de sécurité.

On peut dire que sans l'intervention des banques, le commerce extérieur ne sera pas développé avec une vitesse aussi remarquable, les importations ne seront plus fluides et les risques de non-paiement devront être plus grands, en d'autres termes, le commerce extérieur dépend du système bancaire, du fait que ce dernier est un élément essentiel dans le fonctionnement du premier.

Nous avons tout au long de ce travail éclairé une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, ainsi que l'évolution des réformes du commerce extérieur et sur le système bancaire en Algérie. En étudiant profondément le crédit documentaire comme technique de paiement la plus sécurisée à l'international dans cette dernière opération été le sujet de notre cas pratique.

En effet, le crédit documentaire est une facilité bancaire qui constitue un gage de sécurité qui confirme notre première hypothèse pour toutes les parties au contrat donc c'est une garantie de paiement. Ce dernier est fondé sur une grande diversité de lois et de réglementations, ce qui leur permet une applicabilité universelle. En plus, en raison de l'instabilité de l'environnement algérien et des multiples relations de ce pays en termes de commerce extérieur, il apparaît comme le moyen permettant le plus de résoudre les problèmes

## Conclusion générale

---

liés aux échanges extérieurs.

Malgré tous les avantages qu'il présente, il est aussi très complexe et très coûteux, ce qui explique notre dernière hypothèse, du fait que l'usage de ce dernier, induit une prise de risque plus grande de la part des banques, et sa structure très formelle induisent une certaine rigidité dans les échanges internationaux. Il apparaît donc nécessaire, pour les banques algériennes, de développer un système de paiement permettant une meilleure fluidité et flexibilité des échanges, notamment avec l'installation de nouvelles banques étrangères qui influent, de plus en plus, sur le marché bancaire algérien.

Nous avons remarqué, qu'en Algérie il y a eu absence totale du recours à certains modes de financements nouveaux, à titre d'exemple le leasing, (crédit-bail), le forfaitage .... Empêchent notamment de mieux s'inscrire dans le cadre de la mondialisation.

Durant notre stage qui s'est déroulé au niveau de l'agence BNA Tizi-Ouzou, étude d'un cas d'importation par crédit documentaire, nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture du CREDOC allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière.

Nous avons conclu que les clients de la BNA préfèrent le crédit documentaire, parce que c'est le moyen le moins risqué et le moyen le plus sécurisé et garanti la démarche de la procédure. Le crédit documentaire se fait facilement, vu que la banque détient une technologie plus avancée, des nouveaux logiciels plus développés, qu'ils se réalisent au moins de temps. Alors la banque se limite à être un intermédiaire entre l'agent étranger et son client. Malgré son niveau avancé, la banque fait face aux risques, comme le transfert de fonds illégal, la plupart des importateurs importent des produits non vendables sur le territoire national dans le but de faire passer un transfert de fonds.

La BNA comme toute banque algérienne qui réalise des opérations de règlement à l'international, est amenée à mieux connaître et maîtriser les normes et techniques régissant avec qualité les opérations du commerce extérieur.

Enfin de compte, nous pouvons dire que les techniques de paiement à l'international en Algérie via le Credoc sont devenues une réalité visible. Ce qui a permis d'assurer la traçabilité des opérations du commerce à l'extérieur en réduisant, par conséquent l'informel.

Ce travail de recherche que nous venons de réaliser est, cependant, sujet à des limites, qui sont liées au fait que la pratique du Credoc dépend de la réputation de la banque, ainsi que de la qualité de l'importateur à travers ses engagements vis-à-vis de sa banque à laquelle est domiciliée.



## Liste des figures et tableaux

<b>Figures</b>	<b>Titers</b>	<b>Pages</b>
<b>Figure N°1</b>	Règles incoterms 2010	<b>17</b>
<b>Figure N°2</b>	Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie	<b>39</b>
<b>Figure N°3</b>	Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie indirecte	<b>40</b>
<b>Figure N°4</b>	Composition d'un code BIC "Bank Identifier code"	<b>44</b>
<b>Figure N°5</b>	Schéma du fonctionnement de la remise documentaire	<b>61</b>
<b>Figure N°6</b>	Le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit	<b>67</b>
<b>Figure N°7</b>	Types du crédit documentaire par niveau de sécurité	<b>70</b>

<b>Tableaux</b>	<b>Titers</b>	<b>Pages</b>
<b>Tableau N°1</b>	Les Règles incoterms 2010 pour tout mode de transport	<b>18</b>
<b>Tableau N°2</b>	Les Règles incoterms 2010 applicable au transport maritime et au transport par voie fluviales	<b>20</b>
<b>Tableau N°3</b>	Incoterms, Frais à inclure dans la valeur en douane	<b>22</b>
<b>Tableau N°4</b>	Nomenclature des Messages Type du crédit documentaire	<b>44</b>
<b>Tableau N°5</b>	Les avantages et les inconvénients de chèque	<b>51</b>
<b>Tableau N°6</b>	Les avantages et les inconvénients du virement international	<b>53</b>
<b>Tableau N°7</b>	Les avantages et inconvénients de la lettre de change	<b>54</b>
<b>Tableau N°8</b>	Les avantages et inconvénients du billet à ordre	<b>55</b>
<b>Tableau N°9</b>	Les Avantages et les inconvénients du crédit revolving	<b>73</b>
<b>Tableau N°10</b>	Les avantages et les inconvénients du crédit transférable	<b>74</b>
<b>Tableau N°11</b>	Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire avec «red clause»	<b>76</b>
<b>Tableau N°12</b>	Les avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur	<b>80</b>
<b>Tableau N°13</b>	Les Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur	<b>81</b>
<b>Tableau N°14</b>	La différence entre le CREDOC et la REMDOC	<b>84</b>



# Bibliographie

## Ouvrages

1. COLLOMB Jean-Albert, Finance de marché, Ed. ESKA, Paris, 1998.
2. G.Legrand, H.Martini Commerce international », édition DUNOD, Paris 2007.
3. G.Legrand, H.Martini, « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris 2008.
4. HADDAD.S & collectif, « commerce international : le crédit documentaire », édition pages bleues, Alger janvier 2009.
5. Jura.M « *technique financière internationale* », Édition DUNOD, Paris, 2003
6. Klein-Cornede Joanne, Dominique DEPREE et Hubert Martini, Crédits documentaires, Lettres de crédit stand-by, Cautions et garanties», RB éditions, 2010.
7. KSOURI Idir, « les opérations du commerce international », édition **BERTI**, Alger 2014
8. MONOD, Didier-pierre « Moyens et techniques de paiement internationaux », édition ESKA, Paris 2002
9. BEGUIN Jean-Marc, « *L'essentiel des techniques bancaires* », Edition Eyrolle, 2008.
10. BENISSAD Hocine, « *L'Algérie restructuration et réformes économiques* », Edition OPU, Alger.1994
11. BENISSAD Hocine, « *La réforme économique en Algérie* », édition Alger 1991.
12. BERNET ROLLANDE.L, Principe des techniques bancaires, 25ème édition, Edition Dunod, Paris, 2008
13. Bertrand Blancheton, Maxi *Fiche de Science Economique* », édition DUNOD, Paris, 2009.
14. BOUCHTA.S, « *Le commerce international* », Ecole supérieur des banques, Alger, 2003
15. BOUDINOT.A et FRABOT.J.C, « *Techniques et pratiques bancaires*», 4ème édition, Edition Dunod, 1985.
16. CAKIROGLU.I.S, « *Les opérations bancaires du commerce international* », Edition Delmas, Paris, 2000.
17. CHEHRIT Kamel, « *techniques et pratiques bancaires et financières* », Edition collection Guides-plus, Alger, 2004

18. Didier-Pierre MONOD, 4 e édition « *mise à jour RUU 600* », éditions ESKA, 2007.
19. DUBOIN.J et DUPHIL.F, *Exporter pratique du commerce international* , 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000.
20. Farouk bouyacoub, « *l'entreprise et le financement bancaire* », édition casbah, Algérie, 2003.
21. GHISLAINE Legrand, HUBERT Martini, « *petit export* », Edition Dunod, Paris, 2009.
22. Henry LESGUILLONS, «*Le crédit documentaire*» in Lamy contrats internationaux, Tome 7, Éditions juridiques et techniques, Paris, 1999.

### **Article et textes réglementaires**

- Article 54 du Code de Commerce Algérien.
- Article 69 de la convention de vienne
- Article RUU 522
- Article RUU 600
- Convention de Vienne du 29 mai au 3 juin 1933.
- Article 54, Convention de vienne du 11 Avril 1980
- Article 18 du règlement B.A n° 91/12 du 14-08-1991 *relatifs à la domiciliation des importations*
- Règlement n° 07-01 du 03 Février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises

### **Thèses et mémoires**

- F.Ilten, M.Thillali, « le financement de commerce extérieur par les banques algériennes, Cas de crédit documentaire au niveau de société générale agence 502 Akbou » mémoire de fin d'étude université Abdearrahen Mira Bejaïa. Promotion 2017/2018.
- BERRA Fouad « les instruments de couverture du risque de change, mémoire de fin d'étude » ESB 5ème promotion, 2003.
- BOUCHETAL Sabiha "*Le commerce international*", mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003.
- NAIT ATMANE Si amar , « les opérations du service commerce extérieur », mémoire de fin d'études, ESB 9ème promotion, 2006.

- ZOURDANI Safia, ''Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie'',Mémoire de Magistère ,Université Mouloud MAMMERI de Tizi ousou, 2012

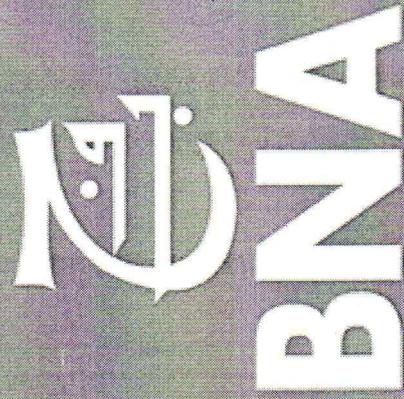
### **Site Internet**

- [www.douane.gov.dz](http://www.douane.gov.dz)
- <http://memoireenligne.com>
- [economie.trader-finance.fr/importation](http://economie.trader-finance.fr/importation).
- [www.ag-bank.com](http://www.ag-bank.com).
- [www.cafedelabourse.com](http://www.cafedelabourse.com).
- [www.challenges.fr](http://www.challenges.fr).
- [www.financedemarche.fr](http://www.financedemarche.fr).
- [www.futura-sciences.com](http://www.futura-sciences.com).
- [www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com).
- [www.iccwbo.org/about-icc](http://www.iccwbo.org/about-icc).
- [www.waystocap.com](http://www.waystocap.com).
- [www.bna.dz](http://www.bna.dz)

### **Autres document :**

Document interne de la BNA

## Annexes



Espace Client Gestion De Pré-  
Domiciliation

**Espace Clients**

**Adresse Mail :**

**Mot de Passe :**

**Connexion**

Pas encore enregistré? Inscription  
Mot de Passe Oublié ?



# Formulaire Inscription Domiciliation

**Renseignements client**

**N° compte:**

00100

Complétez par les 15 derniers chiffres de votre N° compte,  
Exemple: 627030030045098

**N° Registre de Commerce :**

Veillez saisir les 10 dernières chiffres de votre Registre de Commerce exemple: 10B0981585

**N° Identification Fiscale :**

Veillez saisir les 10 dernières chiffres de votre Registre de Commerce exemple: 10B0981585

**N° Identification Fiscale :**

**Raison Sociale :**

**Email:**

**Téléphone:**

**Adresse:**

**Inscription**

DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE ET/OU DES SERVICES/GOODS AND/OR SERVICES DESCRIPTION

Acceptation  Négociation  
 Mixed payment : % at sight, and % at days from date of  
 Paiement mixte: % à vue/ % à jours de la date de  B/L  AWB  Autres/Other (à préciser/specify)  
 Paiement différé à jours date de :  B/L (\*)  AWB (\*\*)  Autres/Other (à préciser/specify)  
 Paiement à vue/At Sight :

MODE DE PAIEMENT/PAYMENT TERMS

<input type="checkbox"/> Tolérance (+ ou -) % <input type="checkbox"/> Maximum/ Not exceeding (en chiffres/in numerals): (en lettres/in words):	<input type="checkbox"/> Irrevocable <input type="checkbox"/> Irrevocable et Confirmé <input type="checkbox"/> Non Transférable
Devises/Currency: (en chiffres/in numerals): (en lettres/in words): Devises/Currency en chiffres/in numerals): (en lettres/in words):	Montant du crédit documentaire Documentary Credit Amount Montant du contrat ou de la facture proforma Contract or proforma Invoice Amount
Date de validité/Expiry Date : Date limite d'Expédition/ Latest date of Shipment:	Nature du crédit/ type of credit

CARACTÉRISTIQUES DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE/ THE DOCUMENTARY CREDIT CHARACTERISTICS

Banque du bénéficiaire/ beneficiary's Bank

Autres contacts/Other contact details

N° de Téléphone/ Phone number:

N° FAX/ Fax :

E-Mail : @

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :  
Name or Company's name and full address :

BENEFICIAIRE/ BENEFICIARY

Numéro de compte: Account number

ADRESSE MAIL

N° DE TELEPHONE

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :  
Name or company's name and full address :

DONNEUR D'ORDRE/ APPLICANT

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées(X), si applicable :

date :

AGENCE BNA TIZI-OUZOU INDICE « 581 »

DEMANDE D'OUVERTURE DE CRÉDIT DOCUMENTAIRE IMPORT  
IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**



HIVIXE 03

*Signature*

In cas de tolérance sur la quantité, précisez le prix unitaire) (in case of tolerance specify the unit price)

**CONDITIONS D'EXPEDITION/ SHIPMENT CONDITIONS**

**INCOTERMS :**

FOB  CFR  CPT  FCA  DAP  Autres/ Other

Conforme \* Facture proforma n° ..... du ..... / As per proforma invoice

\* Contrat du ..... / Contract dated.....

(mention devant figurer sur la facture définitive/This mention should appear on the final invoice)

Assurance couverte par l'ordonnateur/ insurance covered by the applicant

Expéditions partielles  Autorisées  Interdites // Transbordements  Autorisés  Interdits   
 Partial shipments : Allowed Not Allowed// Transshipment Allowed Not Allowed

Lieu de chargement :  Lieu de destination :   
 Place of loading : Place of destination :

**DOCUMENTS REQUIS/ REQUIRED DOCUMENTS**

Facture commerciale en exemplaires/ Commercial invoice in Original

Jeu complet de connaissement "clean on board" établi à l'ordre de la Banque Nationale d'Algérie,

Notify ordonnateur stipulant :

Full set Bill of lading "clean on board" made out to order of Banque Nationale d'Algérie, notify Applicant and marked:

Fret payé/ Freight Prepaid  Fret payable à destination/ Freight payable at destination

Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de la Banque Nationale d'Algérie pour compte de l'ordonnateur stipulant :

Airway Bill issued to the Banque Nationale d'Algérie address for applicant account and Marked:

Fret payé/ Freight prepaid  Fret payable à destination/ Freight payable at destination

Autre document de transport/Other transport document (à préciser/specify)

Certificat de conformité (\*\*\*)/ Certificate of conformity

Certificat d'Origine (\*\*\*)/ Certificate of Origin

Certificat d'analyse (\*\*\*)/ Certificate of analysis

Certificat Phytosanitaire (\*\*\*)/ Phytosanitary Certificate

EUR 1

EX1

Liste de colisage / Packing list

Note de Poids / Weight Note

Autres (à Préciser)/Other (Specify)

Dans le cas où des spécimens de signature des personnes habilitées sont exigibles pour la réalisation de cette lettre de crédit, nous nous engageons à vous les remettre dans les 48 heures suivant le dépôt de la présente demande

**FRAIS & COMMISSIONS DE LA BNA/ FEES AND COMMISSIONS OWED TO BNA**

A la charge de l'Ordonnateur  
 For the Applicant's Account

A la charge du Bénéficiaire  
 For the Beneficiary's Account

A la charge de l'Ordonnateur  
 For the Applicant's Account

A la Charge du Bénéficiaire  
 For the Beneficiary's Account

**FRAIS & COMMISSIONS DU CORRESPONDANT/ FEES AND COMMISSIONS OWED TO CORRESPONDENT**

- Paiement sous réserve ou contre garantie non autorisé.
- Documents énumérés au champ 46A doivent impérativement nous parvenir par votre canal, ce crédit n'étant pas librement négociable.

L'entrée en vigueur de ce crédit est-elle subordonnée à la mise en place d'une garantie ?  oui  non  
 Si c'est oui, précisez laquelle.....

LANGUE D'EMISSION DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ISSUING LANGUAGE OF THR DOCUMENTARY CREDIT

- Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue française.
- En cas de besoin, nous vous autorisons à traduire la présente lettre de crédit en langue anglaise, sous notre entière Responsabilité et les frais de traduction seront à notre charge.
- Nous vous demandons d'émettre la présente lettre de crédit en langue anglaise

- Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux crédits documentaires brochure 600 version 2007.
- De convention expresse, les documents sont affectés par nous à la BNA à titre de gage ou de nantissement jusqu'à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement, ou de votre acceptation, ainsi qu'au remboursement de toute sommes dont nous seront débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.
- Nous nous engageons à supporter tous les frais qui risquent d'être générés dans le cas de non utilisation de la lettre de crédit.
- Nous dégageons la Banque Nationale d'Algérie de tout risque de change éventuel.

Case réservée à l'agence

Cachet et signature de l'Ordonnateur

Domiciliation :

NIF :

Tarif Douanier:

PREG (provision retenue en garantie) :

1. Expéditeur (nom, adresse, pays de l'exportateur)		Référence <b>N° 098056 E</b>			
2. Destinataire (nom, adresse, pays)		<b>SYSTEME GENERALISE DE PREFERENCES</b> <b>CERTIFICAT D'ORIGINE</b> ( Déclaration et certificat) <b>FORMULE A</b> Délivré en <b>ALGERIE</b> (pays)			
3. Moyen de transport et itinéraire (si connus)		4. Pour usage officiel			
5. N° d'ordre	6. Marques et numéros des colis	7. Nombre et type de colis; description des marchandises	8. Critère d'origine (voir notes au verso)	9. Poids brut ou quantité	10. N° et date de la facture
11. Certificat		12. Déclaration de l'exportateur			
Il est certifié, sur la base du contrôle effectué, que la déclaration de l'exportateur est exacte.		Le soussigné déclare que les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en ..... (nom du pays) et qu'elles remplissent les conditions d'origine requises par le système généralisé de préférences pour être exportées à destination de ..... (nom du pays importateur)			
Lieu et date, signature et timbre de l'autorité délivrant le certificat		Lieu et date, signature du signataire habilité			



## TITRE I - DES PRINCIPES GÉNÉRAUX

**Article 2 :** Au sens du présent règlement, sont considérées comme :

- résidentes en Algérie les personnes physiques et morales qui y ont le centre principal de leurs activités économiques ;
- non-résidentes les personnes physiques et morales dont le centre principal des activités économiques est situé hors d'Algérie.

**Article 3 :** Sans préjudice des dispositions légales et réglementaires en vigueur, les paiements et transferts afférents aux transactions internationales courantes sont libres. Ils s'effectuent par les intermédiaires agréés.

**Article 4 :** Il est entendu, au sens du présent règlement, par paiements et transferts afférents aux transactions internationales courantes, notamment :

- les paiements et transferts effectués au titre des opérations du commerce extérieur sur les biens, les services notamment l'assistance technique et les opérations courantes liées à la production ;
- les paiements effectués au titre d'intérêts sur des prêts et revenus nets d'autres investissements ;
- les remboursements d'emprunts.

X **Article 5 :** Toute facturation ou vente de biens et services sur le territoire douanier national s'effectue en dinars algériens sauf cas prévus par la réglementation en vigueur.

**Article 6 :** Sauf autorisation expresse de la Banque d'Algérie, l'exportation de même que l'importation de tout titre de créance, valeur mobilière ou moyen de paiement libellé en monnaie nationale sont interdites.

Toutefois, les voyageurs sont autorisés à exporter et/ou importer la monnaie fiduciaire en dinars algériens, dans la limite d'un montant fixé par instruction de la Banque d'Algérie.

**Article 7 :** Le Conseil de la Monnaie et du Crédit délègue l'application de la réglementation des changes aux banques et établissements financiers, intermédiaires agréés, seuls habilités à traiter les opérations de commerce extérieur et de change. Ces derniers doivent veiller à leur régularité au regard de la législation et de la réglementation en vigueur.

Les services financiers d'Algérie Poste sont habilités, dans la limite des prérogatives qui leurs sont dévolues par la loi qui leur est applicable, à effectuer certains paiements et transferts/rapatriements de fonds.

La Banque d'Algérie exerce un contrôle a posteriori pour s'assurer de la régularité des opérations effectuées dans le cadre du présent règlement.

**Article 8 :** Hormis les cas expressément prévus par l'article 126 de l'Ordonnance N°03-11 susvisée, la constitution d'avoirs monétaires, financiers et immobiliers à l'étranger par les résidents à partir de leurs activités en Algérie est interdite.

**Article 9 :** Toutes les ressources en devises rapatriées provenant des exportations des hydrocarbures et produits miniers ainsi que celles des emprunts bilatéraux, multilatéraux ou libres destinées au financement de la balance des paiements sont obligatoirement cédées à la Banque d'Algérie.

**Article 10 :** La gestion des ressources en devises du pays provenant du rapatriement

**Article 50 :** L'intermédiaire agréé domiciliataire peut procéder au versement d'acomptes dans une limite de 15 % du montant global du contrat, pour l'importation de biens et services, dans la mesure où une clause conforme aux règles et usances internationales y relative est prévue dans le contrat commercial, sous réserve de la présentation d'une caution de restitution d'avance d'égale valeur délivrée par une banque de premier ordre.

Au-delà de la limite prévue à l'alinéa ci-dessus, l'autorisation de la Banque d'Algérie est requise.

✓ **Article 51 :** Le transfert pour règlement des importations de services, au titre de l'article 4 du présent règlement, s'effectue sur la base du contrat et/ou de la facture définitive dûment visée par l'importateur résident accompagné(s) de l'attestation de service fait ainsi que de toute autre pièce ou autorisation éventuellement requise, délivrée par l'administration compétente.

Le transfert au titre d'importation de services dans le cadre d'une sous-traitance doit être expressément prévu par le contrat de base.

/ **Article 52 :** Le contrôle des dossiers de domiciliation et de transfert par l'intermédiaire agréé domiciliataire, s'effectue comme indiqué ci-après.

Pour les importations de biens, sur la base :

- du contrat commercial et/ou des factures définitives,
- des documents d'expédition,
- des documents douaniers (exemplaire banque) ou document admis comme équivalent,
- de la copie du message Swift y afférent,
- de la formule statistique adressée à la Banque d'Algérie.

Pour les importations de services, sur la base :

- du contrat commercial et/ou des factures définitives,
- de l'attestation de service fait,
- des pièces ou autorisations éventuellement requises, X
- de la copie du message Swift y afférent,
- de la formule statistique adressée à la Banque d'Algérie.

**Article 53 :** Le contrôle des dossiers de domiciliation et de transfert des opérations d'importation doit s'achever:

- pour les contrats commerciaux réglés au comptant, dans un délai maximum de trois mois suivant le règlement financier de l'opération ;
- pour les contrats commerciaux réalisés par paiements différés, dans un délai maximum de trente jours suivant le dernier règlement.

**Article 54 :** Durant la période de contrôle, en l'absence du document douanier (exemplaire banque), l'intermédiaire agréé domiciliataire doit le réclamer au bureau d'émission des douanes concerné. Il fournit à cet effet, toutes les indications nécessaires pour l'identification de la déclaration concernée ainsi que les références communiquées par l'opérateur.

Une copie de la réclamation est adressée, pour information, à la Direction Générale des Douanes.

La copie certifiée conforme à l'original "Prima", établie par le bureau des douanes et transmise au guichet domiciliataire concerné ou le document admis comme équivalent,

agrés.

La Banque d'Algérie examine et autorise toute demande de devises de bonne foi au delà des seuils fixés aux droits et allocations de change définis dans le cadre du présent article.

**Article 78 :** Sous réserve de la législation et de la réglementation relative aux conditions de recrutement et d'emploi des étrangers en Algérie, les travailleurs étrangers recrutés par les administrations et les agents économiques de droit algérien bénéficient d'un droit de transfert des économies sur salaire dans les conditions définies par instruction de la Banque d'Algérie.

**Article 79 :** Les modalités de transferts liés aux activités de transport maritime, aérien et terrestre sont fixées par Instruction de la Banque d'Algérie.

**Article 80 :** Les transferts au titre des revenus des investissements étrangers sont exécutés par les intermédiaires agréés conformément à la législation et la réglementation en vigueur.

**Article 81 :** Les transferts courants des administrations publiques sont effectués par l'entremise des intermédiaires agréés.

#### TITRE VII : DISPOSITIONS DIVERSES

**Article 82 :** Les personnes physiques et associations légalement constituées peuvent, pour un usage personnel ou en conformité avec leurs statuts, importer un bien ou un service à caractère non commercial. Ces importations sont soumises aux mêmes obligations que celles réalisées par les personnes physiques et morales visées à l'article 24 ci-dessus.

**Article 83 :** Pour l'exercice du contrôle sur pièces par la Banque d'Algérie, les conditions et les modalités pratiques de déclaration et de reporting des transactions internationales courantes par les intermédiaires agréés sont fixées par Instruction de la Banque d'Algérie.

**Article 84 :** Les intermédiaires agréés, sans préjudice des dispositions contraires, doivent conserver les dossiers de domiciliation et de transfert et tous autres documents justificatifs relatifs aux opérations courantes objet du présent règlement, durant une période de cinq (5) années au moins, à compter de la date de leur apurement ou exécution.

**Article 85 :** Le non-respect des dispositions du présent règlement expose le contrevenant aux dispositions légales en vigueur.

**Article 86 :** Les dispositions contraires au présent règlement sont abrogées, notamment les règlements n°91-12 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation des importations, le règlement n°91-13 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures et le règlement n°95-07 modifiant et remplaçant le règlement n°92-04 du 22 mars 1992 relatif au contrôle des changes.

**Article 87 :** Le présent règlement sera publié au Journal Officiel de la République Algérienne Démocratique et Populaire.

**Le Gouverneur  
Mohammed LAKSACI**

# SPECIMEN

## FICHE DE CONTROLE (1)

Instruction n° 893

Annexe II bis

Modèle F. DIP.

Intermédiaire agréé

**BANQUE NATIONALE D'ALGERIE**  
**DIRECTION DU TRAITEMENT DES**  
**OPERATIONS AVEC L'ETRANGER**

Numéro du dossier :  
(précédé de la lettre indicative  
de l'année)

**DATES**

1° Date d'ouverture du dossier

2° Date de vérification du droit au maintien  
de la couverture en change  
(6 mois après la date de péremption du titre):

3° Date de l'inventaire du dossier  
(8 mois après la date de péremption du titre):

4° Date d'établissement du « bilan »  
(9 mois après la date de péremption du titre):

5° Date de décision de la banque  
(10 mois après la date de péremption du titre):

**Dossier de domiciliation**  
**D I P**  
**Importation à délai spécial**

Nom et adresse  
de l'importateur :

N° de guichet domiciliaire

Références diverses  
concernant l'importateur

**PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER**

**CONTRAT COMMERCIAL**

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en DA (2)	

**AUTORISATION DE TRANSFERTS PREALABLES**  
**AUTORISATION PREALABLE**

} Rayer la mention inutile.

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en DA	

**OBSERVATIONS GENERALES**

## INSCRIPTION FACULTATIVE

(les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

### COUVERTURES DE CHANGE

IE

COUVERTURES A TERME			DENOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			Rétrocessions			Levées (cf. cadre prélèvements)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
<b>Souscriptions avant expédition</b>								
<b>Souscriptions après expédition</b>								

EVEMENTS DE DEVICES : Achats au comptant ou levées de terme

ACHATS COMPTANT ou levées terme			RETROCESSIONS			UTILISATION pour transfert (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
<b>Prélèvements avant expédition</b>								
<b>Prélèvements après expédition</b>								

ERVATIONS (bénéfices de change, versements Banque Centrale d'Algérie etc....)

IFICATIONS D'EXPEDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites)			OBSERVATIONS
		En devises	Cours	En Dinars	



**TABLEAU COMPARATIF (BILAN)**

F. Factures définitives et notes de frais (Valeur CAF)			T Règlements (Valeur CAF)	R Rapatriements	P Règlements nets (Valeur CAF) (T - R)	D Valeur en douane (Valeur CAF)	E Excédent de règlement (+) (P-D)	I Insuffisance de règlement (-) (P-D)	Quantité	Montant en devises	Montant en dinars
Quantité	Devises	dinars									
Observations sur les différences entre F (factures) et D (Valeur en douane)											

**REGULARISATION DES DIFFERENCES**

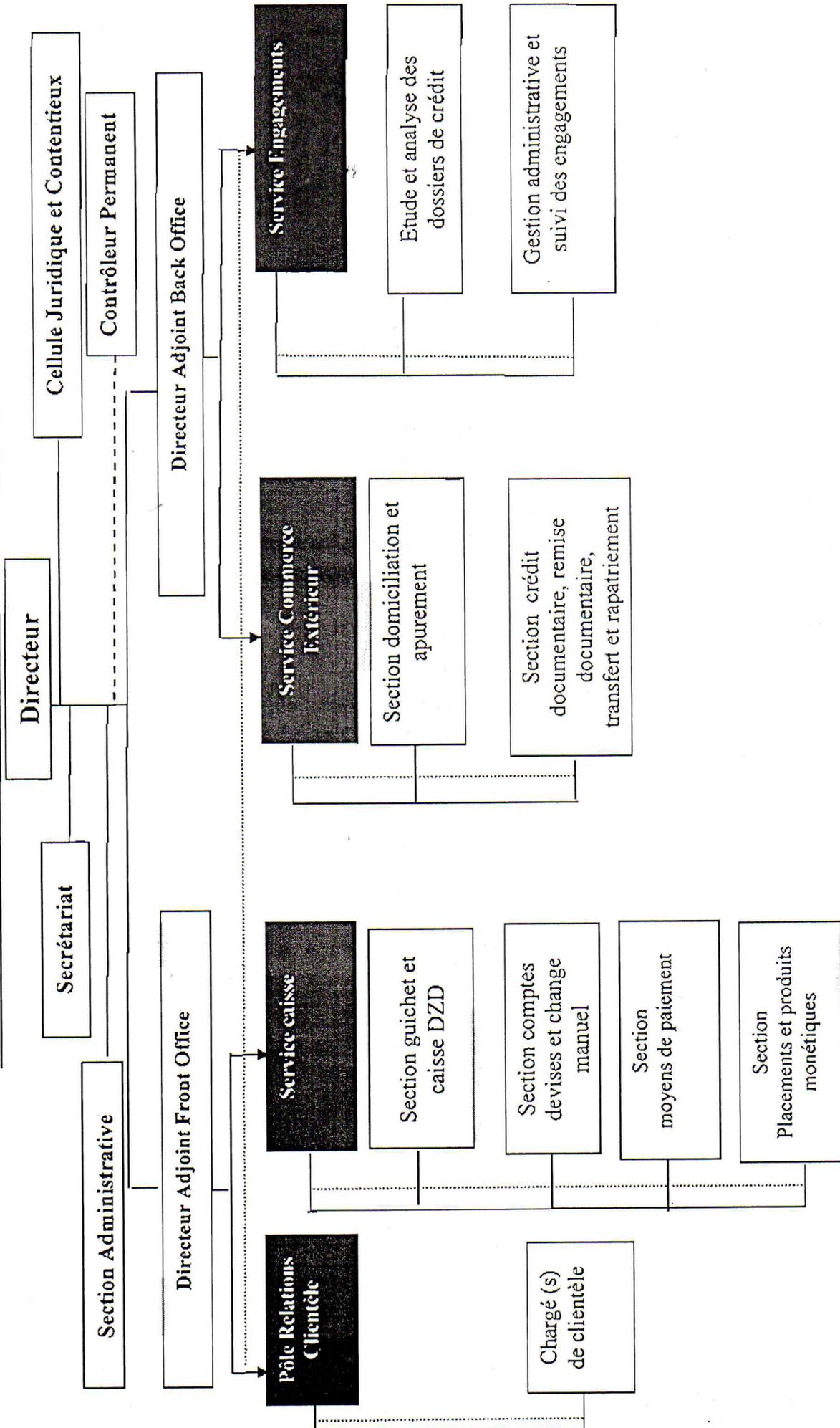
EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (-) (ligne I ci-dessus)		
	Devises	dinars		Devises	dinars
<b>1. Rapatriements :</b>			<b>5. Règlements :</b>		
Date			Date		
Jours			Cours		
<b>2. Chevauchements :</b>			<b>6. Chevauchements :</b>		
Référence du dossier preneur			Référence du dossier donneur		
Mois de domiciliation			Mois de domiciliation		
Nombre de mois d'écart			Nombre de mois d'écart		
<b>3. Rectification de valeur en douane (augmentation)</b>			<b>7. Rectification de valeur en douane (diminution)</b>		
Référence du titre rectificatif			Référence du titre rectificatif		
Date			Date		
<b>4. Différence finale</b>			<b>8. Différence finale</b>		
<b>TOTAL de vérification</b>			<b>TOTAL de vérification</b>		

Observations sur la régularisation (bénéfices de change versements Banque Centrale d'Algérie, autorisation, etc...)

**DECISION DE LA BANQUE**

APUREMENT	CLASSEMENT (Insuffisance de règlement entre 10.000 DA. et 100.000 DA.)		TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du contrôle commercial)	
	DI-A	DI-S I bis	DI-S I	DI-S E
Date, cachet, signature et observations (tolérances)	Date, cachet, signature et observations		date cachet et signature	date cachet et signature

ORGANIGRAMME AGENCE PRINCIPALE ET PREMIERE CATEGORIE



Légende : \_\_\_\_\_ Liaisons hiérarchiques  
 ..... Liaisons fonctionnelles

*Handwritten mark*

<b>Remerciement .....</b>	<b>I</b>
<b>Dédicaces .....</b>	<b>II</b>
<b>Sommaire .....</b>	<b>III</b>
<b>Introduction générale .....</b>	<b>4</b>
<b>Chapitre I : Éléments fondamentales dans le commerce international.....</b>	<b>6</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>6</b>
<b>Section 01 : Le contrat du commerce international et ses composants.....</b>	<b>6</b>
1.1 Définition.....	7
1.2 La formation du contrat de commerce international.....	7
1.3 Effets du contrat de commerce international .....	8
1.3.1 Les obligations de l'acheteur.....	8
1.3.2 Les obligations du vendeur .....	9
1.3.3 Transfert de propriété et des risques.....	9
1.4 Éléments constitutifs du contrat de commerce international.....	9
1.5 Les documents commerciaux utilisés dans le commerce international .....	10
1.5.1 Les documents de prix .....	10
1.5.2 Les documents de transports.....	11
1.5.3 Les documents d'assurance .....	13
1.5.4 Les documents annexes .....	14
<b>Section 2 : Les incoterms.....</b>	<b>16</b>
2.1 Historique des règles incoterms.....	16
2.2 Définition des règles incoterms .....	17
2.3 Règles Incoterms 2020.....	18
2.3.1 Règles pour tout mode de transport .....	18
2.3.2 Règles applicables au transport maritime et au transport par voie fluviale .....	19
2.4 Utilité des règles Incoterms .....	20
2.5 Frais à inclure dans la valeur en douane en vertu des règles incoterms .....	21
<b>Section 03: Les domiciliations des opérations du commerce extérieur.....</b>	<b>22</b>
3.1 La domiciliation des importations .....	22
3.1 C'est quoi la domiciliation des importations? .....	22
3.3 Conditions préalables à la domiciliation.....	23
3.4 Procédure de domiciliation .....	23
3.4.1 Ouverture du dossier .....	23
3.4.2 Attribution d'un numéro de domiciliation .....	24

3.4.3 Attestation domiciliation.....	24
3.4.4 Comptabilisation de l'opération.....	24
3.4.5 Le règlement financier.....	25

3.4.5.1 Règlement avant dédouanement.....	25
3.4.5.2 Règlement après dédouanement .....	25
3.4.6 Déclaration d'apurement des dossiers .....	25
3.4.7 Gestion de dossier .....	26
3.4.8 Archivage du dossier .....	27
3.5 La domiciliation des exportations.....	27
3.5.1 Définition .....	27
3.5.2 Procédure de domiciliation .....	27
3.5.2.1 Ouverture du dossier .....	27
3.5.2.2 Tenue des opérations.....	28
3.5.2.3 Attribution d'un numéro de domiciliation .....	28
3.5.2.4 Comptabilisation de l'opération.....	28
3.5.2.5 Règlement financier.....	28
3.5.2.6 Gestion du dossier.....	28
<b>Section 04: Les risques et garanties bancaires du commerce international .....</b>	<b>29</b>
4.1. Les risque du commerce international.....	29
4.1.1 Le risque commercial.....	30
4.1.2 Le risque d'interruption de marché .....	31
4.1.3 Le risque politique .....	31
4.1.4 Le risque économique .....	31
4.1.5 Le risque de change .....	31
4.1.6 Le risque financier .....	31
4.1.6.1 Pour l'exploitation .....	31
4.1.6.2 Pour l'importation.....	32
4.1.7 Autres risques.....	32
4.2 Les garanties bancaires dans le commerce international.....	32
4.2.1 Définition .....	33
4.2.2 Les intervenants .....	33
4.2.3 Aspect juridique des garanties bancaires internationales .....	34
4.2.4 Les modes d'émission.....	34
4.2.4.1 la garanti directe.....	34
4.2.4.2 la garanti indirecte.....	35
4.2.5 Caractéristiques de la garantie .....	35
4.2.6 Les forme de garanties.....	36

4.2.6.1 La garantie a première demande .....	36
4.2.6.2 La garantie documentaire (justifiée) .....	36
4.2.7 Les différents types de garanties .....	36
4.2.7.1 La garantie de soumission (bid bond/tender bond).....	36
4.2.7.2 La garantie de restitution d'acompte(advance payment).....	36
4.2.7.3 la garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond).....	37
4.2.7.4 la garantie de retenue de garantie (retention money guarantee) .....	37
4.2.8 Autres types de garanties .....	37
4.2.8.1 La garantie de paiements .....	37
4.2.8.2 La garantie pour un connaissance manquant.....	37
4.2.8.3 Lettre de crédit stand-by .....	37
4.2.9 Le réseau de télétransmission interbancaire SWIFT .....	38
<b>Conclusion .....</b>	<b>40</b>

## **Chapitre II : Les techniques et règlement des opérations du commerce international**

<b>Introduction</b> .....	42
<b>Section 1 : Les instruments de paiement dans les opérations internationales</b> .....	42
1.1 Le chèque .....	42
1.1.1 Les types de chèques .....	43
1.1.2 Les avantages et les inconvénients du chèque.....	44
1.2 Le virement international .....	44
1.2.1 Les types de virement international.....	44
1.2.1.1 Le virement par courrier.....	45
1.2.1.3 Le virement par télex.....	45
1.2.1.4 Le virement par réseau Swift.....	45
1.2.2 Les avantages et les inconvénients du virement international.....	45
1.3 Les effets de commerce .....	46
1.3.1 La lettre de change (bill of exchange) (B.L) .....	46
1.3.1.1 Les mentions obligatoires.....	46
1.3.1.2 Les avantages et les inconvénients de lettre de change .....	47
1.3.2 Le billet à ordre ( promissory note).....	47
1.3.2.1 Les avantages et les inconvénients du billet à ordre .....	47
1.4 La carte bancaire .....	48
<b>Section 2 : La remise documentaire</b> .....	48
2.1 Définition .....	49
2.2 Les intervenants.....	49
2.3 Aspect juridique de la remise documentaire .....	49
2.4 Types de remises documentaires .....	50
2.4.1 La remise simple .....	50
2.4.2 La remise documentaire .....	50
2.5 Les modes de réalisation d'une remise documentaire.....	50
2.5.1 La remise documentaire contre paiement D/P (Documents Payment).....	50

2.5.2 La remise documentaire contre acceptation D/A (Documents Acceptance).....	50
2.6 Caractéristiques de la remise documentaire .....	51
2.7 Déroulement d'une remise documentaire .....	52
2.8 Avantages et inconvénients de la remise documentaire .....	54
2.8.1 Avantages .....	54
2.8.2 Inconvénients .....	54
<b>Section 3 : Le crédit documentaire .....</b>	<b>55</b>
3.1 Définition du crédit documentaire.....	55
3.1.1 Définition 1.....	55
3.1.2 Définition 2... ..	55
3.1.3 Définition 3.....	56
3.2 Les intervenants dans le crédit documentaire.....	56
3.2.1 Le donneur d'ordre.....	56
3.2.2 La banque émettrice .....	57
3.2.3 La banque notificative .....	57
3.2.4 La banque confirmant.....	57
3.2.5 La banque bénéficiaire .....	58
3.3 Les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de sécurité.....	59
3.3.1 Crédit documentaire irrévocable .....	59
3.3.2 Crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	60
3.4 Les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de réalisation.....	61
3.4.1 Crédit réalisable par paiement à vue .....	62
3.4.2 Crédit réalisable par paiement différé .....	62
3.4.3 Crédit réalisable par acceptation .....	62
3.4.4 Crédit réalisable par négociation.....	63
3.5 Les Différentes formes du Crédit Documentaire Selon Le Critère de Financement (crédits documentaires spéciaux) .....	63
3.5.1 Le crédit revolving .....	63
3.5.2 Crédit Transférable.....	64
3.5.3 Le crédit adossé « back to back ».....	65
3.5.4 Le crédit documentaire avec « Red clause »... ..	66
3.6 Les caractéristiques du crédit documentaire.....	68
3.6.1 Particularité du crédit documentaire.....	68

3.6.2 La demande d'ouverture de crédit documentaire.....	68
3.6.3 Le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire autres .....caractéristique.....	69
3.6.4 Autres caractéristiques .....	69
3.7 Les risques nés dans une opération de crédit documentaire.....	70
3.8 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire .....	71
<b>Section 4 : La différence entre le crédit documentaire et la remise documentaire .....</b>	<b>73</b>
4.1 Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC .....	73
4.1.1 L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire .....	73
4.1.2 La procédure de déroulement de l'opération .....	73
4.1.3 Les documents exigés.....	73
4.1.3.1 Les documents exigés du fournisseur.....	73
4.1.3.2 Les commissions .....	74
4.2 Comparaison des différents avantages et les inconvénients des deux moyens de financement .....	75
<b>Conclusion.....</b>	<b>76</b>

### **Chapitre III : Cas d'une opération d'importation par le crédit documentaire Agence 581**

#### **BNA T-O**

<b>Introduction .....</b>	<b>79</b>
<b>Section 1 : Présentation de la banque nationale Algérienne .....</b>	<b>79</b>
1.1 Historique de la BNA .....	80
1.2 Origine et évolution de la banque Nationale d'Algérie.....	80
1.2.1 La période entre la réforme économique (1962-1998).....	81
1.2.2 Les réformes économiques ( 1998 à nos jours).....	81
1.3 L'organigramme général de la BNA .....	83
<b>Section 2 : L'importance du service étranger dans l'organisation de la banque .....</b>	<b>84</b>
2.1 Présentation de l'agence d'accueil .....	84
2.1.1 Définition de l'agence 581... ..	84
2.2 Organisation de l'agence 581... ..	84
2.2.1 La direction générale .....	85

2.2.2 Les différentes catégories de services .....	86
A-Service caisse .....	86
B-Service portefeuille .....	86
C-Service commerce extérieur .....	87
D- Service juridique et contentieux.....	87
E- Service engagement.....	87
<b>Section 3 : L'importance du service étranger dans l'organisation de la banque.....</b>	<b>87</b>
3.1 Organisation du service étranger .....	88
3.1.1 Section domiciliation, transferts et rapatriements libres et directs.....	88
3.1.2 Section CREDOC / REMDOC.....	89
3.1.3 Section gestion des contrats .....	89
3.2 Les relations du service étranger .....	90
3.2.1 Relation internes.....	90
3.2.1.1 Relation hiérarchique .....	90
3.2.1.2 Relation fonctionnelles.....	90
3.2.2 Relation externes .....	91
<b>Section 4 : Le déroulement d'une opération crédit documentaire au sein de la Banque Nationale d'Algérie agence 581 .....</b>	<b>91</b>
Partie 01 : Identification des parties contractantes .....	93
Partie 02 : La mise en place du crédit documentaire (ouverture).....	94
Partie 03 :L'ouverture de crédit documentaire .....	96
Partie 04 :L'émission du crédit documentaire.....	98
Partie 05 : La réalisation de crédit documentaire .....	98
Partie 06 : La couverture de crédit documentaire.....	99
<b>Conclusion.....</b>	<b>100</b>
<b>Conclusion Générale .....</b>	<b>102</b>

## **Résumé**

Le commerce extérieur est d'une importance considérable dans l'économie d'un pays. L'éloignement géographique et les différences linguistiques et juridiques font apparaître de nombreux risques, une nécessité donc d'organiser les procédures de commerce extérieur selon des règles régies par un organisme international.

La banque joue un rôle important en matière de financement des opérations du commerce extérieur, en jouant le rôle d'intermédiaire avec ses compétences professionnelles entre les deux parties où en s'engageant directement dans certaines opérations.

L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation des entreprises. L'Algérie autorise ces techniques comme moyen de paiement.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur. Le but est de montrer son rôle et son efficacité en matière de sécurité.

Lors de l'analyse des résultats obtenus de notre cas pratique au sein de la BNA, nous avons constaté que le crédit documentaire présente une procédure rigoureuse qui offre un maximum de sécurité elle couvre presque la totalité des risques inhérents de l'opération du commerce extérieur.

### **Les mots clés**

Commerce extérieur, Crédit documentaire importation, exportation, incoterms, la domiciliation, les techniques de paiement Banques, Risques, Garanties. Remis documentaire, banque .

# *Chapitre I*

# *Chapitre II*

# *Chapitre III*

*Cas pratique*

# *Annexes*

# *Introduction Générale*

# *Conclusion Générale*

# *Table des matières*

# *Résumé*

# *Sommaires*

# *Bibliographie*