

**UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU**  
**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET**  
**DES SCIENCES DE GESTION**



**DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES**



**Mémoire en vue de l'obtention du Diplôme de**  
**Master en Sciences Commerciales**

**Spécialité : Commerce et Finance Internationale**

**THEME :**

**Le traitement des opérations du commerce**  
**extérieur au sein d'une banque**  
**Cas : BNP PARIBAS EL DJAZAIR**  
**Agence n° 19 Tizi-Ouzou**

**Présenté par :**

M<sup>elle</sup>. HADDAG Nadine

M<sup>elle</sup>. TIKHEMIRINE Lydia

**Encadré par :**

M. SEDIKI Abderrahmane

**Devant le jury composé de :**

**Président :** M. HAMITI Hamid, Maitre-Assistant - A - UMMTO

**Rapporteur :** M. SEDIKI Abderrahmane, Maitre-Assistant - A - UMMTO

**Examineur :** M. MOUZAOUI Zaki, Maitre-Assistant - A - UMMTO

**Juriste :** M. NAIT AMAR Ali, Membre invité

**Promotion : 2016/2017**

# *Dédicace*

*Je dédie ce mémoire*

*A mes chers parents mon père et ma mère pour leur patience, leur amour, leur soutien et leurs encouragements.*

*A mon frère Nassim.*

*A ma sœur Lila*

*A toute ma famille paternelle et maternelle.*

*A mes amis «es» et camarades.*

*A ma chère binôme Lydia*

*A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

*Nadine*

# *Dédicace*

*Je dédie ce mémoire :*

*A mes parents ainsi que ma grand-mère en qui j'ai  
puisé tout le courage, la volonté et la confiance, eux qui  
ont lutté, sacrifié tout au long de mes études.*

*A mes très chers frère & sœurs Tafath, Leaticia et  
Ahmed, à qui je souhaite succès et réussite dans leurs vies  
et études*

*A mes chers ami(e)s Wahiba, Mélila et Massi*

*A mon très cher binôme Nadine qui m'a donnée la force  
et le courage*

*A une personne très chère à mes yeux que je nome Yong*

*Ainsi que tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin*

*Lydia*

## **REMERCIEMENTS**

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

*Nous tenons avant tout à remercier notre promoteur Monsieur **Abderrahmane SEDIKI**, pour nous avoir encadré durant ce semestre, ses conseils, son aide et sa confiance en nous, nous a permis de progresser dans ce travail.*

*Un grand merci à **Monsieur Riadh AIT ABDERHMAN**, directeur du centre d'affaire, ainsi qu'à Madame **Aouicha MOUSSAOUI**, service commerce extérieur, qui nous ont accueillies et encadrées durant notre stage pratique au niveau de l'agence BNP Paribas de Tizi-Ouzou ainsi que tous le personnel.*

*Un remerciement particulier à Monsieur **Yazid GHAOUI** pour son aide, ses conseils et orientation à réaliser ce travail.*

*Mes remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.*

*Nous tenons à remercier toute personne ayant contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.*

# Liste des abréviations

## Liste des abréviations

<b>AGI</b>	Autorisation Globale d'Importation
<b>AGE</b>	Autorisation Globale d'Exportation
<b>BL</b>	Bill of Lading
<b>BM</b>	Banque Mondial
<b>BNP</b>	Banque nationale de Paris
<b>BNCI</b>	Banque nationale pour le commerce et l'industrie
<b>CACI</b>	Chambre Algérienne de Commerce et l'Industrie
<b>CAGEX</b>	Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations
<b>CCI</b>	Chambre de Commerce Internationale
<b>CE</b>	Commission Européenne
<b>CFR</b>	Cost and Freight
<b>CIF</b>	Cost, Insurance and Freight
<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid To
<b>CNEP</b>	Comptoir national d'escompte de Paris
<b>CNEM</b>	Comptoir national d'escompte de Mulhouse
<b>CREDOC</b>	Crédit Documentaire
<b>CPT</b>	Carriage Paid To
<b>D/A</b>	Documents Contre Acceptation
<b>D/P</b>	Documents contre Paiement
<b>D10</b>	Document douanier pour l'importateur
<b>DA</b>	Dinar Algérien
<b>DAF</b>	Delivered at frontier
<b>DAP</b>	Delivered at place paid
<b>DAT</b>	Delivered At Terminal
<b>DDP</b>	Delivered Duty Paid
<b>DES</b>	Delivered at ship
<b>DEQ</b>	Delivered Ex Quay
<b>DI</b>	Importations à délai normal
<b>DIP</b>	Importation à délai spécial
<b>DLVI</b>	Duplicata de Lettre de Voiture International
<b>EXW</b>	Ex-Works

<b>EUR</b>	Euro
<b>F4</b>	Formule de règlement de la banque centrale
<b>FAS</b>	Free Alongside Ship
<b>FCA</b>	Free Carrier
<b>FOB</b>	Free On Board
<b>FMI</b>	Fond Monétaire International
<b>HT</b>	Hors Taxes
<b>INCOTERMS</b>	International Commercial Terms
<b>IDE</b>	Investissement Direct Etranger
<b>ISO</b>	International Organization for Standardization
<b>LMC</b>	Loi relative à la Monnaie et au Crédit
<b>LTA</b>	Lettre de Transport Aérien
<b>LTR</b>	Lettre de Transport Routier
<b>NIF</b>	Numéro d'Identification Fiscal
<b>PGE</b>	Programme Général d'Exportation
<b>PGI</b>	Programme Général d'Importation
<b>REMDOC</b>	Remise Documentaire
<b>RUU</b>	Règles et Usances Uniformes
<b>SAFEX</b>	Société Algérienne des Foires et Exportations
<b>SWIFT</b>	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
<b>TTC</b>	Toute Taxe Comprise
<b>TVA</b>	Taxe sur Valeur Ajoutée
<b>USD</b>	Dollar américain

# Sommaire

# Sommaire

<b>Introduction générale.....</b>	<b>11</b>
<b>Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur.....</b>	<b>14</b>
Introduction.....	14
<b>Section 1 : Cadre réglementaire du commerce extérieur.....</b>	<b>14</b>
<b>Section 2 : Eléments fondamentaux du commerce extérieur.....</b>	<b>19</b>
<b>Section 3 : La domiciliation bancaire.....</b>	<b>38</b>
Conclusion .....	47
<b>Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques.....</b>	<b>49</b>
Introduction.....	49
<b>Section 1 : les instruments de paiement à l'international.....</b>	<b>49</b>
<b>Section 2 : les techniques de paiement à l'international.....</b>	<b>55</b>
<b>Section 3 : Risques et les garanties bancaires à l'international.....</b>	<b>77</b>
Conclusion.....	85
<b>Chapitre 3 : Etude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou.....</b>	<b>87</b>
Introduction.....	87
<b>Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....</b>	<b>87</b>
<b>Section 2 : Analyse d'une opération d'importation par crédit documentaire ouvert au sein de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence de Tizi-Ouzou.....</b>	<b>91</b>
<b>Section 3 : Synthèses et résultats du cas traité au sein de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence de Tizi-Ouzou.....</b>	<b>100</b>
Conclusion.....	102
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>105</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>107</b>

# Introduction générale

## Introduction générale

---

La répartition inégale de diverses richesses dans le monde et le besoin ressenti par les hommes à faire l'échange a donné naissance à la notion du commerce extérieur.

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportations et importations) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation des biens et services et des capitaux.

Afin de s'internationaliser, l'Etat algérien s'est lancé dans un processus de réformes économiques dès la moitié des années quatre-vingt, qui a été nécessaires pour son passage inéluctable vers l'économie de marché. Suite à la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit (LMC), les conditions d'accès au commerce extérieur ont été facilitées, les banques se sont retrouvées de plus en plus impliquées dans le traitement des opérations du commerce extérieur.

En effet, les banques ont sans cesse œuvré à mettre en place des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur. Elle rend les échanges extérieurs plus souples et plus rapides, et cela par la mise en place de nouveaux modes de paiement qui favorisent les relations économiques et commerciales entre les pays les plus lointains. Ces moyens de paiement constituent les paramètres déterminants et indispensables à tout échange commercial.

Le traitement des importations par les établissements bancaires notamment par les techniques documentaires fait courir aux banques et aux entreprises, des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout lorsque l'un ou l'autre des pays est confronté à des restrictions douanières, fiscales ou monétaires. C'est dans ce cadre que des garanties ont été mises en place dans le but de les couvrir. Finalement, on peut dire que la banque n'est pas un simple intermédiaire financier mais, c'est un partenaire primordial.

Dans ce contexte, ce présent travail consiste à expliquer le fonctionnement du commerce extérieur en mettant l'accent sur les moyens prescrits par la réglementation bancaire nationale, tout en définissant les intervenants dans le processus de la réalisation de la transaction commerciale internationale.

## Introduction générale

---

A partir de ce qui a été évoqué, il serait intéressant de poser la question centrale pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage sur les contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur, mais qui en apparence semblent très simple.

### **Comment les banques algériennes procèdent-elles au traitement d'une opération d'importation par crédit documentaire ?**

Et afin de répondre à cette problématique, nous allons orienter cette étude dans un sens qui essayera d'apporter des éléments de réponses aux questions suivantes :

- Quels sont les documents et les règles usuels du commerce extérieur ?
- Quelles sont les modes de règlement des opérations du commerce extérieur offerts par les banques algériennes ?
- Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leurs transactions avec l'étranger ?
- Comment la banque BNP PARIBAS procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par le crédit documentaire ?

Pour parvenir à notre objectif, nous avons opté pour une démarche méthodologique comportant deux niveaux d'analyse :

Une démarche bibliographique et documentaire. La partie théorique sera donc élaboré sur la base des documents généraux (ouvrages universitaires, sites internet, mémoires, thèses magister et doctorat, articles réglementaires...). Cette partie se compose de deux chapitres, le premier s'intitulant aspects théoriques du commerce extérieur, le deuxième s'intitulant les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques.

Enfin le troisième chapitre qui est consacré pour le cas pratique s'intitulant étude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou qui sera alimenté par les documents fournis par cet organisme d'accueil.

# Chapitre 1 :

# Aspects théoriques du commerce extérieur

## **Introduction**

Les différences de dotation en ressources naturelles entre les pays et la répartition géographique inégale de ces ressources sont deux éléments essentiels pour expliquer le commerce extérieur.

Le commerce extérieur comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il regroupe les divers pays du monde engagés dans la production des biens et services destinés aux marchés étrangers.

Ce premier chapitre comprend trois sections qui traitent en premier rang le cadre réglementaire du commerce extérieur, en deuxième rang les différents instruments qui peuvent être utilisés dans le commerce extérieur, et en dernier une démonstration sur la domiciliation bancaire qui est un élément fondamental pour toute opération d'importation ou d'exportation.

## **Section 1 : Cadre réglementaire du commerce extérieur**

Le commerce extérieur en Algérie a connu de grandes mutations dues essentiellement aux différentes politiques économiques et financières adoptées depuis l'indépendance.

En effet, on est passé d'une ère de rigidité marquée par la monopolisation du commerce extérieur par l'Etat, à une phase de libéralisation caractérisée par une suppression partielle des mesures de contingentement et la suppression du monopole de l'Etat en matière d'import/export.

### **1.1. Phase d'étatisation du commerce extérieur**

Dès l'indépendance, l'Etat Algérien s'affirme sur une société affaiblie et déstructurée par la domination et l'exploitation coloniale et par la guerre de libération nationale. Les détenteurs du pouvoir à l'époque, voulaient récupérer les richesses nationales et éviter qu'elles ne soient accaparées par une minorité soutenue depuis l'étranger.

A cet effet, l'étatisation de l'économie a été jugée comme une condition nécessaire pour assurer le développement économique et social.

La réglementation Algérienne du commerce extérieur a pris naissance avec la promulgation du décret 62-125, qui avait confié à l'Etat le monopole d'importation comme à l'exportation.

# Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

---

En juillet 1971, un système de monopole par branche d'activité nommé « *Licence d'importation* », a été initié pour favoriser la planification des achats à l'étranger et a été attribué aux entreprises détentrices du monopole.

Ce système n'a pas duré longtemps, puisqu'en 1974, il a été remplacé par l'instauration du système de Programme Général d'Importation/ Exportation (PGI/PGE) qui consistait en la délivrance des Autorisations Générales d'Importation/Exportation (AGI/AGE). Il a été ensuite renforcé par la loi 78-02 relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

Suite à la crise de 1986, l'Etat a fait opéré des réformes et en premier lieu dans le volet relatif au commerce extérieur. Ces réformes ont suivi plusieurs étapes :

- La période 1986-1988 est considérée comme étant la première tentative qui a mis fin à la réglementation relative aux Autorisations Globales d'importations/Exportation (AGI/AGE), et la loi 78-02.
- Une deuxième étape sera entamée avec le remplacement de la loi 78-02 par la loi 88-29 dès 19 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'Etat. Cette loi conserve le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

## **1.2. Phase de libéralisation du commerce extérieur**

La libéralisation du commerce extérieur est l'une des réformes importantes dans la mesure où le nouveau régime qui a été mis en place consiste en un système de rupture avec le monopole de l'état sur le commerce extérieur.

### **1.2.1. Les réformes économiques et tentatives de libéralisation du commerce extérieur**

L'Algérie s'est engagée dans un large processus de libéralisation de son économie et d'ouverture vers l'extérieur, qui a commencé avec la première loi bancaire 86-12 du 19/08/1986 qui régissait la structure fondamentale du système bancaire Algérien.

Le grand événement ayant officialisé et matérialisé la rupture avec l'ancien système fut la loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit. Cette loi a été conçue pour adapter le système financier aux exigences de la mondialisation des économies, d'ajuster ses fonctionnements aux exigences de l'ouverture internationale et d'ouvrir ainsi la quasi-totalité des secteurs d'activités aux capitaux nationaux et étrangers.

L'objectif principal de ces réformes est de moderniser le système bancaire algérien dans son ensemble , en s'attaquant progressivement à ses handicaps et à son archaïsme en vue de lui

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

---

permettre de mieux remplir sa fonction de mobilisation des ressources financières, particulièrement à moyen et à long terme pour soutenir les efforts de la libéralisation du commerce extérieur et surtout la promotion des exportations hors hydrocarbures , afin de réduire progressivement la dépendance par rapport aux hydrocarbures.

Pour le bon déroulement de cette nouvelle politique, l'Etat Algérien a mis en place des organismes intermédiaires chargés de l'accompagnement des opérations du commerce extérieur dont :

- La Société Algérienne des Foires et Exportations (SAFEX)
- La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)
- La Chambre Algérienne de Commerce et l'Industrie (CACI)

Ainsi que d'autres dispositions réglementaires dont :

- Décret 91-37 du 03/02/1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur.
- Règlement 91-03 du 20/02/1991 relatif aux conditions d'exercices des opérations d'importations de biens et services en Algérie et leur financement.
- Instruction N°625 du 18/08/1992 relative au financement du commerce extérieur.

### **1.2.2. La libéralisation du commerce extérieur dans le cadre du programme d'ajustement structurel**

Pour faire face à la profonde période d'instabilité économique et surtout politique qu'a connu l'Algérie durant la fin des années 1980 et le début des années 1990, qui ont été marquées par la chute brutale des prix des hydrocarbures suite à la crise de 1986, l'Algérie s'est lancée, avec l'appui du Fonds Monétaire International (FMI) et de la Banque Mondiale (BM), dans un programme d'ajustement structurel large.

En effet, en 1989, pour remédier aux problèmes des paiements extérieurs, l'Algérie a eu recours au FMI, qui par la suite, le 3 juin 1991, le conseil d'administration du FMI approuve un accord de confirmation qui constitue un vaste programme économique et financier à très court terme.

### 1.2.2.1. Les premiers recours au FMI en 1989

Au cours du second trimestre de 1989, l'Algérie a effectué deux opérations avec le FMI, la première opération a consisté à procéder au tirage de la tranche de réserve et la seconde a consisté à négocier avec le FMI une « Facilité de compensation ». Ces deux opérations avec le FMI ont permis la mobilisation de 600 millions USD.

Parallèlement à ces opérations menées avec le FMI, un prêt dit « Prêt à décaissement rapide » a été négocié avec la BM avec un total de 900 millions USD.

### 1.2.2.2. L'accord de confirmation du 3 juin 1991

L'accord de confirmation du 3 juin 1991 a été mis en œuvre dans une conjoncture particulière caractérisé notamment par la démission du gouvernement Hamrouche, qui devait négocier avec le FMI l'accord de confirmation, et la chute considérable du montant des réserves de change.

L'objectif de l'accord consiste à rétablir le déséquilibre de la balance des paiements, ce qui se traduit par la réduction de la demande et la levée des restrictions en matière de change.

En 1993, l'économie Algérienne connaissait une grave crise de paiements extérieurs et le service de la dette extérieur. C'est par conséquent, dans une situation d'extrême faiblesse que l'Algérie va demander l'appui de la BM et du FMI avec lesquels elle passera deux accords :

- Le premier accord est un accord de confirmation, d'une durée de 12 ans, qui a été conclu en avril 1994 avec le FMI. Cet accord a été accompagné d'un accord de rééchelonnement.
- Le deuxième accord, d'une durée de 3ans, est appuyé par un mécanisme élargi de crédit et a été passé en mai 1995. Cet accord est également accompagné d'accords de rééchelonnement avec les pays créanciers, membres des clubs de Paris et de Londres.

Selon les publications de la BM, le plan d'ajustement structurel prévoit la stabilisation du cadre macroéconomique et couvre plusieurs aspects :

- La politique monétaire par l'utilisation des moyens indirects dans la conduite de celle-ci et l'instauration de taux d'intérêts réels positifs,

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

---

- La politique budgétaire, dont l'objectif est de parvenir à un excédent du trésor par un encaissement des dépenses de fonctionnement et d'équipement de l'Etat,
- La politique des prix, qui consiste en la libéralisation des prix des biens et services et la suppression des subventions aux produits alimentaires et énergétiques,
- La libéralisation des changes et du commerce extérieur.
- Plusieurs secteurs sont appelés aussi à subir de profondes réformes dont, le secteur financier, le secteur du logement, le secteur agricole, ainsi que le secteur social.

Donc, l'Algérie est contrainte d'obéir à une perspective du FMI et se voit dicter sa politique économique, une perspective encore inimaginable, il y'a peu de temps. Le plan d'ajustement structurel s'articule autour de quatre grands objectifs :

- Favoriser une forte croissance économique,
- Assurer une convergence rapide de l'inflation vers des taux envisagés dans les pays industrialisés,
- Atténuer les retombés transitoires de l'ajustement structurel sur les couches les plus défavorisés de la population,
- Rétablir la viabilité de la position extérieure tout en constituant des réserves de changes suffisantes.

### **1.3. La chambre de commerce internationale (CCI)**

#### **1.3.1. Présentation de la CCI**

La chambre de commerce internationale, fondée en 1919, est l'organisation mondiale des milieux d'affaires, et en particulier des entreprises importatrices et exportatrices ainsi que des divers auxiliaires du commerce international, banquiers, assureurs, transporteurs, juristes internationaux, ... etc. L'une des tâches principales de la Chambre de Commerce Internationale est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international.

La CCI compte des membres dans plus de 130 pays sur les 5 continents, essentiellement parmi ceux où est respectée l'économie de marché, 1500 groupements économiques et plus de 7500 entreprises parmi les plus importantes à travers le monde, sont membres de la CCI.

64 comités nationaux tant dans des pays industrialisés que dans ceux en voie de développement, organisent et coordonnent l'action de la CCI au plan national.

## 1.3.2. Les objectifs de la CCI

La Chambre de Commerce internationale poursuit un triple objectif :

- Inciter à l'expansion des relations économiques internationales dans les domaines commerciaux, financiers, monétaires, ...etc.
- Défendre l'économie libérale et spécialement la liberté d'investissement comme la liberté des échanges, tant sur le plan mondial que national.
- Représenter et servir les intérêts des entreprises et groupements économiques ayant des objectifs commerciaux à caractère national.<sup>1</sup>

## 1.3.3. Les services de CCI

La CCI se charge essentiellement de :

- La commission des pratiques commerciales internationales.
- La cour internationale d'arbitrage.
- Le bureau maritime international.
- Le bureau contre le crime commercial.
- Le bureau d'enquête sur la contrefaçon.
- L'institut des droits des affaires internationales.

## Section 2 : Eléments fondamentaux du commerce extérieur

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce extérieur sont confrontés à de multiples risques. Pour y remédier à cela, un certain nombre de documents et termes édictés par *La Chambre de Commerce Internationale (CCI)* ont été mis en place.

### 2.1. Le contrat du commerce international

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

---

<sup>1</sup> [www.mondissimo.com](http://www.mondissimo.com)

## 2.1.1. Définition du contrat du commerce international :

Le contrat est « un accord de volonté qui crée des obligations à la charge de ceux qui y sont parties »<sup>2</sup>, « 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>3</sup>.

Le contrat est considéré comme étant un contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur.

Ainsi, le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

## 2.1.2. Les effets du contrat du commerce international<sup>4</sup> :

Les effets du contrat concernent les obligations des parties et le transfert de propriété et de risque.

### 2.1.2.1. Obligations des parties : Nous pouvons distinguer :

#### a) Obligations du vendeur

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

#### b) Obligations de l'acheteur

- L'obligation de payer le prix ;
- L'obligation de prendre livraison de la chose ;
- Vérifier la conformité des biens ;

---

<sup>2</sup> CHAUVIER (Stéphane) : *le contrat international*, édition VUIBERT, paris, 2007, p.5

<sup>3</sup> Article 54 du code de commerce algérien

<sup>4</sup> BOUCHATAL (Sabiha) : *Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant*, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003, P.8.

## **2.1.2.2. Transfert de propriété et de risques**

Nous pouvons distinguer :

### **a) Transfert de propriété**

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

### **b) Transfert de risques**

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

Aussi, le recours aux Incoterms constitue la meilleure solution.

## **2.1.3. Les responsabilités du contrat de vente international :**

Le contrat du commerce international regroupe généralement quatre types de clauses :

### **2.1.3.1. Les responsabilités préliminaires**

Elles désignent d'une part, le préambule exposant un résumé du projet, et d'autre part, la nature et l'objet du contrat qui définit et précise le contenu de la transaction, la marchandise concernée ainsi que tous les éléments pouvant la caractériser.

### **2.1.3.2. Les responsabilités commerciales et techniques**

Désignent l'ensemble des paramètres relatifs aux prix, aux modalités de livraison, au montage, à l'inspection et à l'examen de conformité, à la garantie ainsi qu'aux conditions de modifications du contrat.

### **2.1.3.3. Les responsabilités financières**

Elles désignent le mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation, les garanties bancaires à mettre en place ainsi que les données fiscales et douanières.

### **2.1.3.4. Les responsabilités juridiques**

Elles sont nombreuses dans la mesure où elles organisent la protection des cocontractants au cours de l'exécution du contrat. Elles représentent des clauses exonératoires ou limitatives de responsabilité telles que :

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

---

- La responsabilité de force majeure : qui se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable sur lequel les parties n'ont pas d'influence, les délais de livraison seront prorogés de toute la durée de ce cas de force majeure.
- Conditions de transfert de propriété et des risques ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise.
- La législation applicable au contrat accepté par les deux parties.
- Clause de résiliation : elle intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.
- La juridiction d'arbitrage : il convient de préciser le lieu et la langue d'arbitrage<sup>5</sup>.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous citerons « l'Incoterm à utiliser » qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et « la liste des documents » en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie.

### 2.2. Les Incoterms

Les opérations avec l'étranger sont complexes du fait des problèmes de langues, de l'éloignement géographique et de la différence de législation. Ainsi, la division et le transfert des risques sont souvent sources de conflits entre l'acheteur et le vendeur.

En vue d'éviter les confusions, les incertitudes et les erreurs d'interprétation, la CCI a normalisé les usages en mettant au point un langage codifié appelé « International Commercial Terms » ou « Incoterms » pour expliciter les conditions de livraison.

#### 2.2.1. Définition des Incoterms

« Les Incoterms sont des termes commerciaux, représentés par des sigles, qui précisent, dans le cadre d'un contrat de vente international, la répartition des frais entre l'acheteur et le vendeur ainsi que le moment du transfert de risque, selon un langage codifié, leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente »<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : *Opérations bancaires à l'international*, édition RB, Paris, 2015, p.43.

<sup>6</sup> LEGRAND (G) et MARTINI(H) : *Gestion des opérations Import-Export*, édition DUNOD, Paris, 2008, p.111.

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

---

Le concept est une création en 1936 de la CCI, révisée à plusieurs reprises : 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000. La dernière édition des Incoterms est daté de 2010, basé sur le séquençage des différentes opérations auxquelles la marchandise est soumise depuis le point de départ jusqu'au point d'arrivée prévu dans le contrat de vente international<sup>7</sup>.

### 2.2.2. Objectifs des Incoterms

Dans un contrat de vente international, les Incoterms vont permettre d'éclaircir certains points :

- Déterminer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte des risques de prendre ses dispositions notamment en terme d'assurance ;
- Préciser qui du vendeur ou de l'acheteur doit souscrire le contrat de transport ;
- Répartir entre les deux, les frais logistiques et administratifs aux différentes étapes du processus;
- Définir qui prend en charge l'emballage, le marquage et les opérations de chargement et de déchargement des marchandises ;
- Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et/ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.

La répartition des coûts selon l'incoterm négocié dans le contrat est représenté dans le tableau ci-dessous :

---

<sup>7</sup> ADASSOVSKY(H) et autres : *Commerce international, Gestion des opérations Import-Export*, édition BREAL ROSNY, Paris, 2008, p.14.

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

**Tableau n° 01 : Répartition des coûts selon l'incoterm négocié dans le contrat**

Libellés	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supporté par le vendeur jusqu'à destination		
		FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
Incoterms	<b>EXW</b>	<b>FCA</b>	<b>FAS</b>	<b>FOB</b>	<b>CFR</b>	<b>CIF</b>	<b>CPT</b>	<b>CIP</b>	<b>DAT</b>	<b>DAP</b>	<b>DDP</b>
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Pré acheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V*	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

**V** : Coût à la charge du vendeur / **A** : à la charge de l'acheteur / **V\*** : Non obligation

*Source : Document de la banque BNP PARIBAS*

### 2.2.3. Présentation des Incoterms 2010

La révision des Incoterms 2000 matérialise des réalités et les évolutions dans les pratiques du commerce international. En effet, les opérateurs adoptent les règles et progressivement les font évoluer. La nouvelle version 2010 apporte quelques changements, mais surtout des confirmations importantes :

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

- Suppression du DEQ (Delivered Ex Quay) et remplacement par le DAT (Delivered At Terminal).
- Suppression des DAF (Delivered At Frontier), DES (Delivered Ex Ship), et DDU (Delivered Duties Unpaid) et remplacement par le DAP (Delivered At Place).
- Suppression de la notion de « passage du bastingage ». Le FOB devient un vrai « Free On Board », mettant à la charge du vendeur les frais et risques jusqu'au chargement à bord du navire.
- EXW : à proscrire lorsqu'il y a un passage en douane Export. A utiliser essentiellement dans les échanges intracommunautaires et nationaux.
- FCA « locaux du vendeur » : obligation minimale dans les échanges internationaux.
- Les frais de chargement / déchargement : les parties sont invitées à plus de transparence<sup>8</sup>.

On distingue 11 Incoterms, comme le montre le tableau ci-dessous :

**Tableau n° 02 : Les différents Incoterms 2010**

Incoterms	Signification en Anglais	Signification en Français	Obligations du vendeur	Obligations de l'acheteur
<b>EXW</b>	Ex Works	A l'usine... (lieu convenu)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mettre la marchandise à disposition de l'acheteur dans son établissement.</li> <li>- Supporter tous les frais et les risques jusqu'au moment où elle est mise à la disposition de l'acheteur.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Retenir à ces frais et risques, tous document nécessaire à l'exportation et à l'importation dès que le vendeur met à la disposition de l'acheteur la marchandise au lieu convenu.</li> </ul>
<b>FCA</b>	Free Carrier	Franco Transporteur (lieu convenu)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mettre la marchandise à la disposition du transporteur désigné par l'acheteur.</li> <li>- Effectuer la douane export.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Designer le transporteur</li> <li>- Conclure le contrat de transport et payer le frêt.</li> <li>- Effectuer la douane import</li> </ul>

<sup>8</sup>GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : *Op.cit*, p.55.

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

<b>FAS</b>	Free Alongside Ship	Franco le long du navire (port d'embarquement convenu)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Livrer la marchandise le long du navire à l'emplacement de chargement (quai).</li> <li>- Supporter tous les frais et risques jusqu'à la livraison le long du navire.</li> <li>- Effectuer la douane export.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Supporter les coûts de transport.</li> <li>- Supporter tous les frais et risques que peut courir la marchandise après la livraison du vendeur.</li> <li>- Effectuer la douane import</li> </ul>
<b>FOB</b>	Franco On Board	Franco Bord (port d'embarquement convenu)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Livrer la marchandise à bord du navire.</li> <li>- Supporter tous les frais et risques jusqu'à ce que la marchandise soit à bord du navire.</li> <li>- Effectuer la douane export</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Désigner le transporteur et le port d'embarquement.</li> <li>- Supporter tous les frais et risques à partir du moment où la marchandise franchit le bord du navire au port d'embarquement convenu.</li> <li>- Effectuer la douane import.</li> </ul>
<b>CFR</b>	Cost and Freight	Coût et fret (port de destination convenu)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Livrer la marchandise à bord du navire.</li> <li>- Conclure le contrat de transport et payer le fret jusqu'au port de destination.</li> <li>- Supporter tous les frais et risques jusqu'à ce que la marchandise franchit le bord du navire.</li> <li>- Effectuer la douane export.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prendre possession de la marchandise au port de destination à réception des documents.</li> <li>- Supporter tous les frais et risques à partir du moment où la marchandise franchit le bord du navire.</li> <li>- Effectuer la douane import.</li> </ul>

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

<b>CFR</b>	Cost Insurance Freight	Coût, assurance et fret (port de destination convenu)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mêmes obligations que selon le terme CFR</li> <li>+ fournir une assurance maritime contre les risques que peut courir la marchandise au cours du transport.</li> <li>- Paiement de la prime d'assurance.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Payer les frais de déchargement.</li> <li>- Payer les droits et taxes à l'importation.</li> </ul> <p>(C'est presque les mêmes obligations que selon le terme CFR)</p>
<b>CPT</b>	Carriage Paid To ...	Port payé jusqu'à ... (Lieu de destination convenu)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Remettre la marchandise au transporteur au lieu de destination convenu pour acheminement.</li> <li>- Supporter tous les frais et risques jusqu'à ce que la marchandise ait franchi le bord de navire.</li> <li>- Payer le transport principal.</li> <li>- Effectuer la douane export.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prendre la livraison de la marchandise.</li> <li>- Supporter les frais et risques de la marchandise au moment où elle franchit le bord du navire.</li> <li>- Effectuer la douane import.</li> </ul>
<b>CIP</b>	Carriage and Insurance Paid To ...	Port payé, assurance comprise jusqu'à ... (point de destination convenue)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mêmes obligations selon le terme CPT</li> <li>+ Fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommages au cours du transfert de la marchandise.</li> <li>- Paiement du fret et de la prime d'assurance.</li> <li>- Effectuer la douane export.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accepter la livraison de la marchandise, l'assurance étant souscrite pour son compte par le vendeur.</li> <li>- Effectuer la douane import.</li> </ul>

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

<b>DAP</b>	Delivered At Place	Rendu au lieu de destination (lieu convenu)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Livrer la marchandise au transporteur au lieu de destination convenu pour acheminement.</li> <li>- Supporter tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal au lieu de destination convenu.</li> <li>- Effectuer la douane export.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prendre livraison de la marchandise à partir du navire au port de destination.</li> <li>- Payer les frais de déchargement.</li> <li>- Payer les droits et taxes d'importation.</li> </ul>
<b>DAT</b>	Delivered At Terminal	Rendu au terminal (Lieu convenu)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Livrer la marchandise à quai au port de destination.</li> <li>- Conclure à ses frais le contrat de transport jusqu'au quai.</li> <li>- Payer les frais de déchargement.</li> <li>- Effectuer la douane export.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prendre livraison de la marchandise à quai.</li> <li>- Supporter tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise.</li> <li>- Effectuer la douane import.</li> </ul>
<b>DDP</b>	Delivered Duties Paid	Rendu droits acquittés (lieu de destination convenu)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Livrer la marchandise au lieu convenu du pays importateur.</li> <li>- Accomplir les formalités douanières.</li> <li>- Supporter tous les risques et frais, y compris les droits, taxes et autres charges liés à la livraison de la marchandise.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prendre possession de la marchandise au lieu de destination convenu sur le véhicule de transport d'approche non déchargé.</li> <li>- Supporter tous les risques et débours jusqu'au domicile de l'acheteur.</li> </ul>

*Source : Elaboré par nous-mêmes*

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

Il est important de noter que les Incoterms les plus utilisés en Algérie sont : **FOB, CFR, CPT, FCA**

### 2.2.4. Les différents modes de classement des Incoterms

On peut classer les Incoterms par famille, par type de vente, et par mode de transport.

#### 2.2.4.1. Classement par famille

Chaque famille regroupe un ou plusieurs Incoterms en fonction de la portée de l'engagement du vendeur dans la chaîne des obligations. On distingue quatre familles : E, F, C, D, comme le montre le tableau ci-dessous :

**Tableau n° 3 : Classification des incoterms par famille**

<b>Famille</b>	<b>Incoterms</b>	<b>Principe</b>
<b>La famille du (E)</b>	EXW : Ex Works	Obligation minimale pour le vendeur.
<b>La famille des (F)</b>	FCA : Free Carrier FAS : Free Alongside Ship FOB: Free On Board	Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts de transport principal.
<b>La famille des (C)</b>	CFR : Cost and Freight CIF : Cost, Insurance and Freight CPT : Carriage Paid To ... CIP: Carriage, Insurance, Paid To...	Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.
<b>La famille des (D)</b>	DAT : Delivered At Terminal DAP : Delivered At Place DDP: Delivered Duty Paid	Obligation maximale pour le vendeur.

*Source : Elaboré par nous-mêmes*

Ce Premier classement n'est pas suffisant pour apprécier la portée juridique et commerciale des Incoterms. Il permet simplement une compréhension de leur nature de base.

C'est pourquoi, les Incoterms ont également été classés en deux grandes familles ;

#### 2.2.4.2. Classement par type de vente

On distingue deux catégories :

- a) **Vente au départ** : Les obligations et les risques du vendeur sont limités au départ des marchandises dans le pays du vendeur. Ils sont en nombre de huit : EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF.
- b) **Vente à l'arrivée** : Les obligations et les risques du vendeur sont engagés jusqu'à l'arrivée des marchandises dans le pays de de l'acheteur. Ils sont en nombre de trois : DAT, DAP, DPP.

### 2.2.4.3. Classement par mode de transport

La segmentation des Incoterms est construite sur le mode de transport utilisé pour acheminer la marchandise, avec une nette prévalence du transport par mer.

- **Transport maritime** : Il comprend les Incoterms : FAS, FOB, CFR, CIF.
- **Transport polyvalent (adapté à tout mode de transport)** : Il concerne les Incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.

### 2.2.5 Choix de l'Incoterm

Le choix de l'Incoterm résulte de la négociation entre les intéressés, mais aussi de facteurs extérieurs (habitudes du marché, pratique des entreprises concurrentes) et de la capacité de l'entreprise à mettre en œuvre une politique logistique. En fait, le choix de l'Incoterm a des conséquences pratiques et juridiques (obligations qui en découlent pour le vendeur et l'acheteur)<sup>9</sup>.

### 2.2.6. Les limite des Incoterms

Le recours aux Incoterms ne règle pas tous les problèmes générés par la réalisation du contrat de vente internationale. En effet, ils ne règlent pas :

- Le transfert de propriété de la marchandise : C'est le moment où l'acheteur devient propriétaire de la marchandise.
- La libération d'obligations et exonération de responsabilités en cas d'événements fortuits.
- Les conséquences d'une rupture de contrat.

---

<sup>9</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H), *Op.cit*, p.45.

# Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

---

Les Incoterms présentent la caractéristique d'être d'adoption volontaire. Ils sont donc d'ordre facultatif et ne suppléent pas les volontés des parties<sup>10</sup>.

## **2.3. Les documents utilisés dans le commerce international :**

La réalisation des opérations du commerce international nécessite l'élaboration et la circulation de certains documents suite aux différentes craintes et doutes entre partenaires. La nature de ces documents dépend d'un certain nombre de facteurs :

- Règles et usages en matière du commerce international
- Les réglementations et législations locales
- Les différences culturelles

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus fréquents d'entre eux.

### **2.3.1. Les documents de prix :**

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- Les noms et adresses des contractants ;
- La forme juridique de la société, l'établissement ou la nature de l'activité exercée ;
- Le capital social ;
- L'adresse telle qu'elle est définie par le régime juridique lié à la nature de l'activité ou la forme juridique dans laquelle elle exerce ;
- Le numéro et la date d'enregistrement ou de l'immatriculation prévus par la législation ;
- L'identifiant fiscal ;
- Le cachet humide de l'agent économique ainsi que sa signature ;
- Le pays d'origine ainsi que la provenance de la marchandise ;
- Qualité, prix unitaire et montant global ;
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement<sup>11</sup>.

On peut citer quelques types de factures :

---

<sup>10</sup> [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com)

<sup>11</sup> Article 08 : du décret exécutif n 95-305 du 07 octobre 1999 fixant les modalités d'établissement de la facture.

### 2.3.1.1. La facture pro-forma :

La facture pro-forma est « le premier document par ordre d'entrée dans le théâtre des opérations du commerce extérieur »<sup>12</sup>.

C'est une facture provisoire, établie sous forme d'un devis anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle est également utilisée pour les transactions à l'import et à l'export pour l'obtention d'une autorisation des douanes et, éventuellement, auprès des organismes financiers pour toute demande de prêt, permettant ainsi une évaluation du projet professionnel. Elle permet de se faire payer la marchandise, avant même la réalisation de la facture définitive lorsqu'il s'agit de nouveaux clients dont on ignore souvent la solvabilité.

La facture pro-forma doit contenir les caractéristiques des marchandises : qualité, prix ainsi que les modalités de paiement.

### 2.3.1.2. La facture commerciale (définitive) :

Ce document est important dans les échanges internationaux car c'est un élément clé dans le processus de dédouanement des expéditions dans le sens où elle concrétise d'une manière définitive la transaction commerciale internationale.

La facture commerciale doit comporter obligatoirement les mentions suivantes :

- Le nom et adresse des cocontractants
- La nature des biens et des services
- La qualité, la quantité et les spécifications techniques
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services
- La TVA
- Les conditions de paiement
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et du paiement du contrat
- L'Incoterm

---

<sup>12</sup> MONOD (Didier-Pierre) : *Technique administrative du commerce international*, édition ESKA, Toulouse, 1992, P.26.

### **2.3.1.3. La facture consulaire :**

C'est un type de facture exigée par certains pays et qui est à remplir par l'exportateur. Elle fournit le détail des biens expédiés et informe sur l'identité du donneur d'ordre et du destinataire ainsi que la valeur de l'expédition. Elle est certifiée par une administration du pays de destination et doit être présentée à un commissaire en douane. On les obtient auprès des services consulaires<sup>13</sup>.

### **2.3.1.4. La note de frais :**

C'est un document sur lequel apparaissent tous les détails ajoutés au montant de la facture autre que le coût de revient.

### **2.3.2. Les documents de transport :**

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre (train, camion).

L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport, il existe quatre grands modes d'expéditions et de contrats de transport :

- Le connaissement maritime
- La lettre de transport routier (LTR)
- La lettre de transport aérien (LTA)
- Duplicata de lettre de voiture international (DLVI)

#### **2.3.2.1. Le connaissement maritime :**

De tous les moyens de transport, le transport maritime reste le principale mode utilisé, en particulier pour les destinations lointaines. Près de 90% des échanges sont effectués par voie maritimes. A cet effet, un document appelé connaissement maritime est utilisé.

Le connaissement est le document matérialisant le contrat de transport maritime délivré par l'armateur et qui reconnaît avoir réceptionné la marchandise à bord du navire. En le

---

<sup>13</sup> <http://www.glossaire-international.com>

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

---

délivrant, l'armateur s'engage à transporter la marchandise dans les conditions convenues et à les délivrer à destination conformément aux instructions reçues.

« Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une copie originale de ce titre signée par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »<sup>14</sup>.

Le connaissement doit être établi en quatre exemplaires, c'est le porteur du connaissement original qui a un droit sur la marchandise. Les trois autres exemplaires sont destinés au capitaine du navire, l'armateur et le vendeur. Le retrait de la marchandise s'effectue contre remise d'un original, les autres deviennent sans effet.

### **2.3.2.1.1. Les fonctions du connaissement :**

Il agit en tant que :

- Titre de transport de la marchandise
- Titre de propriété de la marchandise
- Titre matérialisant de la marchandise
- Document reconnu par les services des douanes

### **2.3.2.1.2. Les mentions du connaissement :**

- Nom du transporteur et nom du navire ;
- Nom du destinataire de la marchandise ;
- Personne à notifier ;
- Nom du chargeur ;
- Port d'embarquement et de débarquement ;
- La mention frêt payé ou payable à destination ;
- La mention originale et le nombre de copies émises ;
- La date, le lieu d'établissement et de mise à bord ainsi que la signature de la compagnie maritime ou de son agent ;

Le connaissement peut comporter d'autres mentions telles que :

---

<sup>14</sup> MONOD (Didier-Pierre) : *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris, 1999, P.226.

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

---

- **Received for shipment (reçu pour embarquement)** : cette mention atteste la prise en charge de la marchandise par la compagnie de transport ;
- **Clean on board ou chargé à bord** : cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire ;
- **Dirty (surcharge)** : la marchandise surchargée sera entreposée sur un espace non couvert du navire ;
- **Transbordement (autorise/interdit)** : il concerne l'autorisation ou l'interdiction du transbordement ; le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire à un autre en cours du transport maritime.

Le connaissement peut-être établi soit :

- **Au porteur (bearer)** : le porteur devient propriétaire de la marchandise.
- **A personne dénommée (straight consigned)** : il désigne nominativement la personne qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas, il n'est pas endossable).
- **A ordre (to order)** : établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « clean » et « on board » pour qu'il soit accepté dans les remises et les crédits documentaires<sup>15</sup>

### 2.3.2.2. La lettre de transport routier (lettre de voiture) :

Toute marchandise confiée à un transporteur routier doit être certifiée par un récépissé d'expédition appelé lettre de voiture.

« C'est un contrat de transport matérialisant la prise en charge des marchandises qui ont été confiées au transporteur routier en vue de son acheminement d'un point de départ jusqu'au point d'arrivée»<sup>16</sup>.

Ce contrat oblige le transporteur à livrer les marchandises au point de destination convenu.

---

<sup>15</sup> [www.lantene.com](http://www.lantene.com)

<sup>16</sup> MONOD (Didier-Pierre) : *Technique administrative du commerce international*, Op.cit, p.109.

### **2.3.2.3. La lettre de transport aérien (LTA) :**

C'est le plus récent des moyens de transport, les marchandises expédiées par avion doivent être attestées par une lettre de transport aérien.

La LTA est un récépissé d'expédition non négociable car elle est nominative, de plus elle ne représente pas un titre de propriété. Cependant sa transmission se fait par le biais d'un Bon de Cession Bancaire émis par la banque au nom de la compagnie d'aviation représentant l'autorisation de céder la marchandise à son client.

### **2.3.2.4. Duplicata de lettre de voiture internationale (DLVI) :**

La déclaration d'expédition dite lettre de voiture ferroviaire est le document qui prouve la prise en charge des marchandises par les chemins de fer qui s'engagent à livrer les marchandises d'une gare de départ jusqu'à une gare d'arrivée.

La lettre de voiture ferroviaire n'est pas un titre de propriété des marchandises, c'est un reçu émis par les chemins de fer et prouvant la réception entre leurs mains. Les marchandises seront remises au destinataire contre une simple vérification de l'identité du réceptionnaire.

### **2.3.3. Les documents d'assurance**

Les marchandises faisant l'objet de commerce international sont exposées à de nombreux risques qui sont tellement onéreux, que les importateurs et exportateurs ne peuvent les supporter eux-mêmes. Ces accidents doivent être assurés aux deux parties soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur ou bien risques partagés

En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09 août 1980. Parmi les principaux documents on trouve :

#### **2.3.3.1. La police d'assurance :**

Il s'agit d'un contrat d'assurance passé entre un assureur et son client, fixant les obligations de chacun. Cette police peut être :

- a) Une police de voyage : couvre une expédition donnée pour un trajet bien déterminé.
- b) Une police à alimenter : couvre plusieurs expéditions de marchandises de même nature pour une durée déterminée.

- c) Une police flottante (d'abonnement) : couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce, quelles que soient les marchandises et les modes de transport utilisés.

### **2.3.3.2. Le certificat d'assurance :**

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

### **2.3.4. Les documents annexes :**

En plus des documents présentés précédemment, il existe une multitude de documents autres qui peuvent être exigés durant les expéditions de marchandise tels que :

#### **2.3.4.1. La liste de colisage :**

Elle concerne les détails précis concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition notamment le poids, le volume, le contenu...

#### **2.3.4.2. Le certificat d'origine :**

C'est un certificat établi par l'administration des douanes ou bien généralement par la chambre de commerce attestant l'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.

#### **2.3.4.3. Le certificat d'analyse :**

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

#### **2.3.4.4. Le certificat phytosanitaire :**

Ce document garantit la bonne qualité des produits importés pour la consommation.

#### **2.3.4.5. Les documents douaniers :**

Ces documents concernent les déclarations en douanes, faites sur des formulaires spécifiques. Pour l'exportation, c'est le formulaire D11, pour l'importation c'est le formulaire D10.

## Section 3 : La domiciliation bancaire

Les échanges internationaux sont d'une importance capitale, d'où la nécessité d'un suivi rigoureux des transactions. Pour mieux contrôler les flux financiers et physiques en matière d'importation et d'exportation de/ou vers l'étranger, la domiciliation bancaire est devenue une nécessité pour toutes transactions commerciales internationales.

### 3.1. Définition de la domiciliation

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

Par ailleurs, l'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. »<sup>17</sup>

C'est un acte administratif qui consiste à attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement pour toute transaction commerciale extérieure, au niveau d'un siège bancaire agréé préalablement par la Banque d'Algérie.

Selon l'article 33 du règlement apparu au journal officiel algérien N° 31 du 13 mai 2007, la Banque d'Algérie a exclu certaines opérations de l'obligation de domiciliation bancaire, dont :

- les importations/exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- les importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- les importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques, consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie;
- les importations/exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA en valeur FOB ;

---

<sup>17</sup> Article 30 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 31 DU 13 mai 2007

- les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif.

### **3.2. Processus de domiciliation d'une importation**

Toutes les opérations courantes avec l'étranger soumises à la domiciliation sont astreintes à une inscription à la pré-domiciliation depuis la publication de la note N° 17/2016 du 13 mars 2016 par la banque d'Algérie (**voir annexe n° 01**).

Dorénavant, pour toute opération de crédit documentaire, remise documentaire ou de transfert libre, une inscription sur le site WEB de la banque intermédiaire agréée du choix est obligatoire.

#### **3.2.1. La pré-domiciliation**

La pré-domiciliation bancaire électronique est obligatoire pour toute opération d'importation ou d'exportation en Algérie. Il s'agit d'un formulaire d'inscription et de valorisation de la pré-domiciliation électronique de l'opérateur économique sur le site WEB de la banque domiciliaire.

##### **3.2.1.1. Les étapes de la pré-domiciliation :**

L'accomplissement de la pré-domiciliation se déroule comme ci-après :

###### **a) Inscription et identification du client (voir annexe n° 02)**

Les clients reconnus comme opérateurs économiques, au sens de la législation en vigueur, peuvent s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site de pré-domiciliation.

En accédant au site WEB de pré-domiciliation de la banque, le client remplit le formulaire électronique d'inscription et d'identification, valide ensuite sa demande d'inscription. Une notification lui est adressée sur sa boîte E-mail par la banque indiquant son identifiant et son mot de passe.

###### **b) Demande de pré-domiciliation (Voir annexe n° 03)**

En utilisant son identifiant et son mot de passe, le client peut accéder sur le site WEB de pré-domiciliation de la banque. Pour formuler et valider sa demande de pré-domiciliation de son opération, un formulaire électronique est mis à sa disposition intitulé “ **ajout de pré-**

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

---

**domiciliation**”. Ce formulaire électronique comporte des cases dédiées à renseigner ou à remplir :

- RIB client
- Raison sociale
- N° d’identification fiscale (NIF), N° d’identification nationale (NIN)
- N° du registre de commerce
- N° de la licence d’importation (voir dispositif réglementaire en la matière)
- Nature du produit à importer
- Produit réglementé (soumis à autorisation administrative ou non)
- Tarif douanier
- N° de la facture pro forma ou autre documentaire réglementaire servant à la domiciliation (voir disposition réglementaire en la matière)
- Montant et la devise de facturation

Dans cette étape de demande de pré-domiciliation, une option de **téléchargement obligatoire des documents**, ci-après, est mise à la disposition du client :

- La facture pro forma ou tout autre document servant de base à la domiciliation préalable (suivant le règlement 01/07 du 03 février 2007 de la Banque d’Algérie.
- L’Autorisation de l’administration compétente au cas où le produit est réglementé, donc soumis à autorisation préalable.
- L’extrait de rôles (attestation fiscale), devant servir à connaître la position de l’opérateur vis-à-vis l’administration fiscale.

Lorsque le formulaire électronique est convenablement rempli, l’opérateur passe à l’étape de validation de sa demande de pré-domiciliation qui est automatiquement routée puis traitée par la banque.

Avant toute domiciliation, les banques doivent s’assurer de :

- La régularité de l’opération de commerce extérieur au regard de la législation et de la réglementation
- Que l’opérateur possède une surface financière suffisante ;
- Que les engagements financiers au titre d’une opération de commerce extérieur doivent être fondés sur la solvabilité de l’opérateur.

### c) Validation ou rejet de la demande pré-domiciliation :

#### ➤ Cas de rejet de la demande de pré-domiciliation

Lorsque la demande de pré-domiciliation est rejetée, une notification est envoyée automatiquement au client pour lui annoncer le rejet de sa demande de pré-domiciliation. Le client a la possibilité de reprendre une nouvelle demande de pré-domiciliation avec les modifications techniques ou réglementaires nécessaires.

#### ➤ Cas d'acceptation de la demande de pré-domiciliation

Lorsque la demande de pré-domiciliation est acceptée et validée, une notification "avis d'acceptation" est automatiquement envoyé au client, l'invitant à se présenter auprès de son agence de domiciliation munis des documents exigibles suivants :

- Demande de domiciliation ;
- Trois copies de la facture pro forma ou contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007 ;
- Copie légalisée du registre de commerce ;
- Carte N° Identification fiscale (NIF)
- Carte N° Identification Nationale
- Attestation fiscale et parafiscale
- Attestation de conformité pour les revendeurs en l'état
- Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens destinés à la revente en l'état, délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts.
- Autorisation ou visa technique délivrés par les Ministères concernés pour l'importation de certains produits réglementés
- Autorisation ou visa technique délivrés par l'administration compétente pour l'importation de produits réglementés
- Attestation de domiciliation bancaire pour les opérations d'importation de services, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente
- Bilan et tableau des comptes de résultat de l'entreprise tels que déclarés à l'administration fiscale (bilan fiscal)
- La provision de couverture de la facture d'importation (PREG), la couverture client et/ou financement bancaire.

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

- Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation, une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer n'est pas destinée à la revente en l'état.

### 3.2.2. L'enregistrement du dossier de domiciliation :

Une fois l'avis favorable accordé, le banquier procède à la domiciliation par l'attribution d'un numéro qui doit être porté sur les documents commerciaux (contrat, facture pro forma).

Le numéro de domiciliation est codifié par la note n° 53 du 27/11/2000 de la *Banque d'Algérie*, il comporte 21 caractères alphanumériques qui sont groupés comme suit :

**Figure n°1 : Cachet de domiciliation**

BNP Paribas El Djazaïr Agence 01 TIZI-OUZOU							
A	B	C	D	E	F	G	H
15	01	02	2017	3	10	00010	EUR

*Source : Document interne de la BNP Paribas agence Tizi-Ouzou*

**A** : Deux chiffres qui correspondent au code de la Wilaya.

**B** : Deux chiffres qui correspondent au code agrément de l'agence au niveau national.

**C** : Deux chiffres qui correspondent au code agrément de l'agence au niveau Wilaya.

**D** : Quatre chiffres qui correspondent à l'année.

**E** : Un chiffre qui correspond au trimestre.

**F** : Deux chiffres qui indiquent la nature du contrat.

**G** : Cinq chiffres qui indiquent le numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant le même trimestre. Il est compris entre 00001 et 79999 pour les DI et entre 80001 et 99999 pour les dossiers DIP.

**H** : Trois lettres correspondant au code de monnaie selon les normes ISO.

Le banquier appose ensuite le cachet de domiciliation sur le document commercial, et ne doit en aucun cas omettre de percevoir les commissions et taxes concernant la domiciliation.

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

---

Toutes les opérations d'importations faisant l'objet d'une domiciliation donnent lieu à la délivrance d'une attestation de domiciliation par la banque, sur laquelle sont repris tous les renseignements nécessaires sur les opérations.

L'attestation est établie en quatre exemplaires destinés aux clients, aux douanes et à la direction du commerce extérieur, le dernier reste en possession de la banque.

Cette attestation est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques.

Pour chaque domiciliation, la banque établit une fiche de contrôle réglementaire qui a pour objet de permettre le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'au terme de la transaction et au règlement financier. Cette fiche est remplie soigneusement suivant les procédures de la Banque d'Algérie afin de suivre la réalisation physique et financière de l'opération.

### **3.2.3. Le règlement financier :**

Le règlement financier des importations doit se réaliser en conformité avec la réglementation en vigueur et avec la réglementation propre au pays de l'exportateur.

L'agence domiciliataire ne peut effectuer le transfert des fonds qu'après avoir reçu les documents attestant l'expédition des marchandises.

Si le contrat prévoit des acomptes, l'agence domiciliataire peut procéder à leur règlement dans la limite de 15% du montant global du marché, à condition que la banque de l'exportateur fournisse une caution de restitution d'acompte.

On distingue trois modes de règlement à savoir :

- le transfert libre ;
- la remise documentaire ;
- le crédit documentaire.

### **3.2.4. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation :**

Cette phase se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement. Durant cette période la banque domiciliataire opère un suivi et intervient en cas de besoin auprès de son client pour un complément d'informations ou pour réclamer des documents manquants. Aussi durant cette phase, le banquier doit réunir tous les documents commerciaux, financiers et douaniers nécessaires à l'apurement du dossier de domiciliation.

### 3.2.5. L'apurement :

L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité, de la conformité, et de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur<sup>18</sup>. Cette procédure s'effectue en deux étapes :

#### 3.2.5.1. L'inventaire :

Après contrôle du dossier de domiciliation, le siège domiciliaire procède à l'apurement sur la base des documents suivants :

- la facture définitive dûment domiciliée.
- les documents justificatifs douaniers D10 exemplaire de la banque,
- la formule de règlement « *formule 4* ».

Si le dossier est complet, le guichet domiciliaire procédera immédiatement à l'établissement du bilan et donnera sa décision finale concernant sa classification au niveau de l'agence.

Si le dossier est incomplet ou présente des différences en valeur, l'agence procède au rappel du client sur la régularisation de son dossier, en lui adressant une lettre de réclamation.

Tous les dossiers feront l'objet d'une déclaration à la *Banque d'Algérie*.

Conformément à l'instruction de la Banque d'Algérie N° 03 - 07 du 31 Mai 2007 relative à la procédure de déclaration et de suivi des dossiers de domiciliation des transactions courantes avec l'étranger :

Les banques et les établissements financiers, intermédiaires agréés, sont tenus de transmettre à la Banque d'Algérie ( Direction Générale des Changes) mensuellement et dans les deux (02) semaines qui suivent le mois de référence, les déclarations d'ouverture et d'apurement des dossiers de domiciliation à l'importation et à l'exportation des biens et services établies selon le cas , conformément aux canevas élaborés par la Banque d'Algérie.

---

<sup>18</sup> Article 39, règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises,

### 3.2.5.2. L'établissement du bilan :

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

La décision du banquier pourra déboucher sur trois cas :

- ✓ 1<sup>er</sup> cas : Dossier apuré DI/A : Un dossier est dit apuré lorsque la valeur nette transférée (portée sur la formule 4), la valeur dédouanée (sur le document douanier « D10 ») et le montant de la facture définitive sont égaux.
- ✓ 2<sup>ème</sup> cas : Dossier en insuffisance de règlement DI/SI et DI/SI Bis : Ce cas se présente lors de l'absence de la formule 4 ou bien lorsque la valeur portée sur celle-ci est inférieure à celle portée sur le document douanier. Ce qui fait état d'un transfert financier inférieur au flux physique.

On distingue deux situations :

- les dossiers représentant une insuffisance de règlement supérieure ou égale à 100.000 DA (DI/SI bis) ;
  - les dossiers représentant une insuffisance inférieure à 100.000 DA (DI/SI).
- ✓ 3<sup>ème</sup> cas : Dossier en excédent de règlement DI/SE : Dans ce cas, le flux financier est supérieur au flux physique. Cette situation est constatée par l'absence du document douanier (la marchandise n'est pas dédouanée) ou bien lorsque la valeur nette transférée, qui est portée sur la formule 4, est supérieure à la valeur dédouanée, portée sur le D10.

### 3.3. Processus de domiciliation d'une exportation

#### 3.3.1. Inscription et demande de pré-domiciliation

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à l'inscription du client sur le site WEB de la banque pour une demande de pré-domiciliation d'un dossier d'exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de « domiciliation exportation » et procède ensuite à :

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique.
- La remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées.
- L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

### 3.3.2. L'apurement :

Après avoir trié les dossiers complets des dossiers incomplets, l'agence domiciliataire procède à la déclaration des comptes rendus d'apurement à la *Banque d'Algérie*.

Conformément à l'Instruction de la Banque d'Algérie N° 03 - 07 du 31 Mai 2007 relative à la procédure de déclaration et de suivi des dossiers de domiciliation des transactions courantes avec l'étranger :

Les banques et les établissements financiers, intermédiaires agréés, sont tenus de transmettre à la Banque d'Algérie ( Direction Générale des Changes) mensuellement et dans les deux (02) semaines qui suivent le mois de référence, les déclarations d'ouverture et d'apurement des dossiers de domiciliation à l'importation et à l'exportation des biens et services établies selon le cas , conformément aux canevas élaborés par la Banque d'Algérie.

Lors de la vérification l'agence peut se trouver face à trois cas :

- Dossier apuré : Lorsque le montant net rapatrié [la formule 104] est égal à la valeur dédouanée (sur le D11) ; l'exportation a été réalisée dans les délais et montants convenus ;
- Dossier en insuffisance : La valeur dédouanée est supérieure au montant rapatrié ;
- Dossier en excédant de règlement : Lorsque la valeur dédouanée est inférieure au montant rapatrié.

Il est important de noter que le client exportateur est soumis au respect des modalités de rapatriement des fonds, fixées par l'instruction n° 03/98 du 21 mai 1998 déterminant le pourcentage des recettes d'exportations hors hydrocarbure et produits miniers, modifiée par l'instruction N°05-2011 DU 19 OCTOBRE 2011

En effet, en vertu de ces textes, l'exportateur recevra la totalité des sommes rapatriées, réparties comme suit :

- ❖ 50% du montant de la facture en dinar algérien ;
- ❖ 50% en devise, dont :

## Chapitre 1 : Aspects théoriques du commerce extérieur

---

- ✓ 40% à porter au crédit de son compte devise «personne morale » ;
- ✓ 10% pouvant être utilisés librement, i.e. en dehors des règles de fonctionnement des comptes devises « personne morale ».

### Conclusion

L'enchaînement des idées développé dans ce chapitre, nous a permis de conclure que les réformes engagées par l'Etat Algérien ont permis la libéralisation de l'économie Algérienne, en particulier la loi 90-10 relative à la monnaie et au crédit qui marque la séparation de la sphère économique de la sphère financière du pays et la mise en place de projets de modernisation du système bancaire Algérien.

Pour une bonne intégration de l'économie Algérienne à l'économie étrangère, un contrat commercial est obligatoire. Celui-ci doit contenir essentiellement les clauses de sa nature ainsi que l'incoterm utilisé afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre importateur et exportateur.

Toutes transactions régies par un contrat commercial doit faire objet de domiciliation auprès de la banque domiciliaire.

Dans le chapitre qui suit, nous allons traiter les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques.

**Chapitre 2 :**  
**Les méthodes de règlement des transactions  
internationales et moyens de couverture des risques**

### Introduction

On entend par méthode de règlement la procédure par laquelle le règlement est effectué. Il s'agit par conséquent des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement qui résultent de l'accord des parties en content.

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur de jour en jour. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement. Pour parer à ces risques et établir une sécurité des transactions, divers moyens de paiement internationaux et garanties internationales ont été mis en place.

Ce deuxième chapitre comprend trois sections qui traitent en premier rang les instruments de paiement à l'international, en deuxième rang les différentes techniques de paiement qui peuvent être utilisés dans le commerce extérieur, et la troisième section sera consacrée à l'étude des différents risques et les garanties bancaires à l'international.

### Section 1 : Les instruments de paiement à l'international.

Dans le cadre du commerce extérieur, le paiement des importations et des exportations se fait par plusieurs instruments. Certains ont une réalité physique, comme le chèque. Le développement de l'échange électronique des données fait progressivement disparaître les supports matériels au profit des transactions entièrement informatisées, tel que le virement bancaire international.

#### 1.1. Le chèque :

##### 1.1.1. Définition

« Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères ».<sup>1</sup>

C'est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre à son banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur un crédit du titulaire.

---

<sup>1</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H), *Commerce international 3<sup>ème</sup> édition*, édition DUNOD, paris, 2010, p.141.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

L'émission d'un chèque fait donc intervenir (03) trois parties :

**Un tireur :** Est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque.

**Un tiré :** C'est la personne qui détient les fonds et qui est dans l'obligation de payer le montant du chèque, il peut être une banque ou un organisme assimilé.

**Un bénéficiaire :** c'est la partie qui prend possession des fonds (vendeur).

Il existe deux types de chèques :

**Le chèque d'entreprise (check) :** c'est un chèque émis par le titulaire du compte appelé tireur au profil du vendeur ou de l'exportateur. La banque peut certifier le chèque, c'est-à-dire, apposer un visa attestant qu'il existe une provision suffisante sur le compte bancaire lors de son émission afin de garantir le paiement de l'exportateur.

**Le chèque de banque (bank draft) :** L'émission de ce chèque consiste, pour la banque, à apporter au bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision, puisque c'est la banque émettrice elle-même qui se trouve débitée après l'encaissement du chèque. La banque s'engage donc pour le compte de son client.

### 1.1.2. Avantages et inconvénients du chèque :

Les avantages et inconvénients d'un chèque peuvent être énoncés comme suit :

**Tableau n° 04 :** Avantages et inconvénients du chèque

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- Facile à utiliser ;</li><li>- Commissions faibles sur les chèques de montants élevés ;</li><li>- Très répandu dans le monde ;</li><li>- Gratuit pour le vendeur, frais minimes pour l'acheteur.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Si le chèque est libellé en devises, l'exportateur est exposé au risque de change ;</li><li>- Le chèque peut être perdu, volé ou falsifié ;</li><li>- Le temps d'encaissement est parfois très long.</li></ul>

*Source : Elaborée par nous-mêmes*

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

### 1.2. Les virements bancaires :

#### 1.2.1. Définition

« Un virement bancaire consiste à transférer de l'argent d'un compte bancaire vers un autre, effectué de manière électronique, soit en se rendant à la banque, soit par Internet. Les comptes concernés ne sont pas forcément domiciliés dans la même agence ou dans la même banque ». <sup>2</sup>

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à demander à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction. La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommée le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent, le bénéficiaire.

Pour effectuer un virement, le compte de l'émetteur doit posséder la somme d'argent en question, sinon l'ordre de virement peut être refusé et aura pour conséquence le règlement de frais bancaires.

Le virement s'effectue par (02) deux manières :

**Le Téléx** : c'est une forme de paiement rapide, le virement téléx n'en n'est pas moins inadapté à l'évolution du commerce extérieur, les banques travaillent à base des données informatisées et non plus de documents papiers.

**Le SWIFT** (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication). La société SWIFT a été fondée en 1973 par 239 banques appartenant à 15 pays. Le réseau SWIFT a été créé en 1977 dans le but de remplacer le réseau Téléx, jugé trop lent et pas assez fiable.

C'est un réseau international hyper protégé de transactions bancaires dont l'objectif est de tirer parti des technologies informatiques émergentes et de réduire simultanément la dépense vis-à-vis des monopoles de télécommunications afin d'automatiser le téléx et d'envoyer de manière sécurisée et fiable des messages standardisés à caractère financier d'une banque membre à une autre

---

<sup>2</sup> <https://banque.ooreka.fr>

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

Chaque adhérent au réseau est identifié par le code SWIFT, c'est grâce à ce dernier que les messages sont routés de l'émetteur vers le destinataire.<sup>3</sup>

### 1.2.2. Avantages et inconvénients des virements bancaires :

Les avantages et inconvénients d'un virement bancaire peuvent être énoncés comme suit :

**Tableau n°05 : Avantages et inconvénients des virements bancaires**

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- Le virement est rapide et peu coûteux ;</li><li>- Impossibilité de perte, de vol ou de falsification ;</li><li>- Peu onéreux ;</li><li>- La facilité d'utilisation : le système fonctionne 24 heures sur 24 et 365 jours par an ;</li><li>- Virement de compte en compte.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Le virement ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;</li><li>- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;</li><li>- Risque de change si le virement est libellé en devises ;</li><li>- Non négociable.</li></ul>

Source : <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53849942ae0ca.pdf> consulté le 28/10/2017 à 19h45

### 1.3. La lettre de change

#### 1.3.1. Définition

Définie par l'article n° 389 du code de commerce algérien comme suit « La lettre de change est réputée acte de commerce entre toutes personnes ».

Aussi, la lettre de change est un écrit par lequel une personne, dénommée tireur, donne à un débiteur, appelé tiré, l'ordre de payer à l'échéance fixée, une certaine somme à une troisième personne appelée bénéficiaire ou porteur.

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne ordre à son client étranger

<sup>3</sup> <http://www.comprendrelespaiements.com>

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

(le tiré) de payer un certain montant à vue ou à échéance.

### 1.3.2. Fonctions d'une lettre de change

La lettre de change présente plusieurs fonctions:

- La lettre de change est un instrument de placement de valeur dans le transfert matériel de fonds ;
- Elle est un instrument de crédit ;
- Par l'utilisation de la lettre de change, l'acheteur a ainsi un certain temps pour vendre les marchandises et se procurer des fonds nécessaires du paiement de sa lettre ;
- De son côté, le créancier peut obtenir d'un banquier qui escompte sa lettre avant l'échéance les capitaux indispensables pour continuer son exploitation ;
- La lettre de change est un instrument de paiement ;
- Lorsqu'elle cesse de circuler ; elle est présentée au paiement par le dernier porteur le jour de l'échéance.<sup>4</sup>

### 1.3.3. La provision d'une lettre de change

On dit qu'il y a provision, si à échéance de la lettre de change, celui sur qui elle est tirée est redevable au tireur d'une somme égale au montant de la traite. La propriété de la provision est transmise de droit aux porteurs successifs de la lettre de change.

La provision doit être :

- **Valable** : C'est à dire légale, ne pas avoir une cause immorale.
- **Certaine** : On en peut tirer une lettre de change pour régler une créance incertaine.

### 1.3.4. Avantages et inconvénients d'une lettre de change

Les avantages et inconvénients d'une lettre de change peuvent être énoncés comme suit :

---

<sup>4</sup> CHERIGUI (Chahrazed), *Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes*, mémoire de magister en droit bancaire et financier, université d'Oran, 2014, p.154.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

**Tableau n° 06** : Les avantages et les inconvénients d'une lettre de change

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- Elle est protégée par le droit cambiaire ;</li><li>- Emise a l'initiative du vendeur et acceptée par l'acheteur ;</li><li>- Elle matérialise une créance qui peut être mobilisable ou négociable ;</li><li>- Elle détermine précisément la date de paiement ;</li><li>- Elle peut être avalisée (une traite avalisée peut écarter le risque d'impayé ; donc, apporte une forte sécurité de paiement mais ne supprime pas le risque de non transfert).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Risque d'impayé, sauf si un aval existe</li><li>- Risque de vol ou de perte</li><li>- Lenteur de recouvrement, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers</li></ul>

Source : *LEGRAND, GHILAINE, HUBERT MARTINI, Management du commerce international, édition Aubin, 1993, p.393.*

### 1.4. Le billet à ordre

#### 1.4.1. Définition

« Le billet à ordre est un document qui présente certaines caractéristiques d'une lettre de change (engagement de payer à une échéance donnée) et d'autres d'un chèque : c'est le client débiteur (le souscripteur) qui s'engage à payer, émet le billet et le remet au bénéficiaire, lequel le présentera à l'échéance, en général par le biais du circuit bancaire »<sup>5</sup>.

C'est un écrit par lequel l'acheteur (souscripteur) promet à son créancier, le vendeur (bénéficiaire), le paiement des sommes dues, à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à une banque désignée (généralement la banque du vendeur).

<sup>5</sup> TORRES OLIVIER : *PME de nouvelles approches*, éditions Economica, Paris, 1998, p.181.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

### 1.4.2. La forme d'un billet à ordre

Le billet à ordre contient :

- La clause à ordre ;
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance ;
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui auquel le paiement doit être fait,
- La date et le lieu où le billet est souscrit ;
- La signature du souscripteur.

### 1.4.3. Les avantages et les inconvénients d'un billet à ordre

Les avantages et inconvénients d'un billet à ordre peuvent être énoncés comme suit :

**Tableau n° 07 : Avantages et inconvénients d'un billet à ordre**

<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Reconnaissance de dette matérialisant une créance commerciale ;</li><li>- Protégée par le droit cambiaire ;</li><li>- Négociable et s'échange par endos (transmissible) ;</li><li>- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés ;</li><li>- Risque de perte ou de vol ;</li><li>- Emis à l'initiative de l'acheteur.</li></ul>

Source : <https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/53849942ae0ca.pdf>

## Section 2 : les techniques de paiement à l'international

La réglementation Algérienne du commerce extérieur et des changes prévoit trois modes de règlement : le transfert libre, la remise documentaire (REMDOC) et enfin le crédit documentaire (CREDOC). Tout autre mode de règlement est interdit.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

### 2.1. Le transfert libre

Lors d'une transaction commerciale internationale où demeure une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, on opte généralement pour la technique du transfert libre.

#### 2.1.1. Définition

« Le transfert libre désigne l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certains documents à la banque prouvant qu'il a rempli ses obligations au regard de la liasse documentaire nécessaire à l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur et à son appropriation de celui auprès de son transporteur »<sup>6</sup>.

Le transfert libre représente la technique de règlement la plus simple car elle demeure la moins formaliste et la moins complexe. Il consiste en un transfert d'une somme déterminée par la banque du client importateur au profit d'une banque étrangère (banque de l'exportateur). Le transfert libre repose sur un critère fondamental qui est la confiance existante entre le vendeur et l'acheteur, en renonçant à la propriété de la marchandise expédiée sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de l'importateur.

Tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain nombre de documents à savoir :

- L'engagement d'importation signé par l'importateur ;
- Une facture définitive domiciliée ;
- Le justificatif douanier D10 exemplaire banque.

Ces documents vont servir comme preuve, qu'il s'agit effectivement d'une contrepartie physique.

#### 2.1.2. Le traitement de l'opération

L'importateur après avoir reçu les documents ainsi que la marchandise directement du vendeur, s'adresse à son banquier pour que celui-ci transfère le montant de la facture.

Le client importateur se présente à sa banque une fois que la pré-domiciliation du dossier ait été validée sur le site WEB de celle-ci, afin de domicilier les documents nécessaires à l'opération. Après vérification des documents attestant leur conformité, le banquier doit compléter le dossier par :

---

<sup>6</sup> CAUDAMINE (G) et MONTIER (J), *Banque et marchés financiers*, éditions Economica, Paris, 1998, p.69.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

- Un ordre de paiement MT 100
- La formule 4

Le dossier sera transmis à la direction de l'étranger et un exemplaire du dossier de règlement sera conservé à l'agence.

Il est important de noter que le transfert libre à l'exportation est interdit en Algérie.

### 2.1.3. Avantages et inconvénients du transfert libre

Les avantages et inconvénients d'un transfert libre peuvent être énoncés comme suit :

**Tableau n°08** : Avantages et inconvénients du transfert libre

<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Simplicité de la procédure ;</li><li>- Modération des coûts ;</li><li>- Rapidité ;</li><li>- Souplesse.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant le paiement ;</li><li>- En n'étant pas basé sur des documents, elle ne dispose d'aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.</li></ul>

*Source : CHERIGUI (Chahrazed), Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes, mémoire de magister en droit bancaire et financier, Université d'Oran, 2014, p.171 et 172.*

### 2.2. La remise documentaire

Dans une opération de commerce international, l'exportateur s'engage à exporter des biens et services en contrepartie de l'engagement de l'acheteur pour payer un prix convenu.

A partir de ces engagements, naissent des intérêts contradictoires pour les deux parties. Afin de rassurer et satisfaire ces dernières, l'introduction d'un intermédiaire (une banque généralement) est nécessaire.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

Les formes de traitement des opérations commerciales à l'extérieur sont diverses, la remise documentaire est parmi les formules les plus utilisées.

### 2.2.1. Définition

« La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par l'acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir des documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le billet de l'acheteur. Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur contre paiement ou acceptation d'effet de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUU 522) »<sup>7</sup>.

La remise documentaire est l'opération par laquelle une banque (remettante) sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiaire d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré), contre remise de documents.

La remise documentaire peut être utilisée dans le cadre de relations commerciales avec des partenaires connus, dans des pays sans risque de non-transfert et pour des marchandises pouvant être facilement vendues sur place en cas de désistement de l'acheteur.

### 2.2.2. Les intervenants d'une remise documentaire

Cette technique fait intervenir quatre parties à savoir :

- **Le donneur d'ordre (ou remettant)** : C'est le vendeur (exportateur)
- **La banque remettante** : Il s'agit de la banque du donneur d'ordre.
- **La banque présentatrice** : C'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement.
- **Le bénéficiaire**: il s'agit de l'importateur.

### 2.2.3. Les formes d'une remise documentaire

#### 2.2.3.1. La Remise des documents contre paiement (D/P)

La banque présentatrice ne remet les documents au tiré que contre paiement immédiat, à moins que des lois ou ordonnances nationales ne l'interdisent. Cette formule présente une

---

<sup>7</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H), *Commerce international 3<sup>ème</sup> édition*, Op.cit, p.145.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

bonne sécurité pour l'exportateur qui reste néanmoins soumis au risque du refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

Selon l'usage international, Immédiat signifie « au plus tard à l'arrivée de la marchandise ».

### **2.2.3.2. La Remise des documents contre acceptation (D/A)**

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents. Elle remet les documents contre acceptation d'un effet de commerce qui échoit par exemple 180 jours après présentation (traite à tant de jours de vue) ou à une date déterminée (traite à terme).

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

### **2.2.3.3. Remise documentaire contre acceptation et aval**

En plus de l'acceptation de la traite par l'importateur, qui constitue un engagement ferme de sa part de régler le montant dû à échéance, la banque se trouve, elle aussi engagée, en donnant son aval, ce qui garantit à l'exportateur la solvabilité de son acheteur ou, du moins lui donnera une grande sécurité quant au règlement de sa créance à échéance.

### **2.2.3.4. Remise documentaire contre lettre d'engagement**

Dans ce cas, la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur contre une lettre d'engagement dont l'énoncé est fixé par la banque remettante ou le donneur d'ordre. Par cette lettre, le tiré s'oblige à payer le montant de l'encaissement à une date précise. Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Autrement dit, cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement

Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré.

Il est important de noter que cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

banques algériennes.

### **2.2.4. Déroulement d'une remise documentaire**

Le déroulement d'une opération de remise documentaire, depuis la conclusion du contrat de vente jusqu'à son accomplissement, peut se résumer comme suit :

#### **2.2.4.1. Demande de pré-domiciliation :**

Elle consiste en l'accès sur le site Web de pré-domiciliation de la banque. L'importateur remplit le formulaire d'inscription et d'indentification tout en rajoutant tous les documents nécessaires à la pré-domiciliation.

#### **2.2.4.2. Domiciliation des documents de la remise documentaire :**

Dans le cas d'une remise documentaire, le banquier procède à la domiciliation par l'attribution d'un numéro qui doit être porté sur les documents commerciaux (contrat, facture) et finit par apposer le cachet de domiciliation sur les documents commerciaux.

#### **2.2.4.3. Expédition des marchandises**

Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises en direction de l'importateur.

#### **2.2.4.4 Remise des documents**

Le vendeur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.

#### **2.2.4.5. Envoi des documents à la banque présentatrice**

La banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement, conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur/tiré), soit contre paiement, soit contre acceptation d'une lettre de change.

#### **2.2.4.6. Remise des documents à l'acheteur**

La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation de la lettre de change par le tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

### **2.2.4.7. Paiement ou acceptation**

L'acheteur paie ou accepte l'effet de commerce en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.

### **2.2.4.8. Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante**

La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise documentaire à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement. Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet de commerce qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice. Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

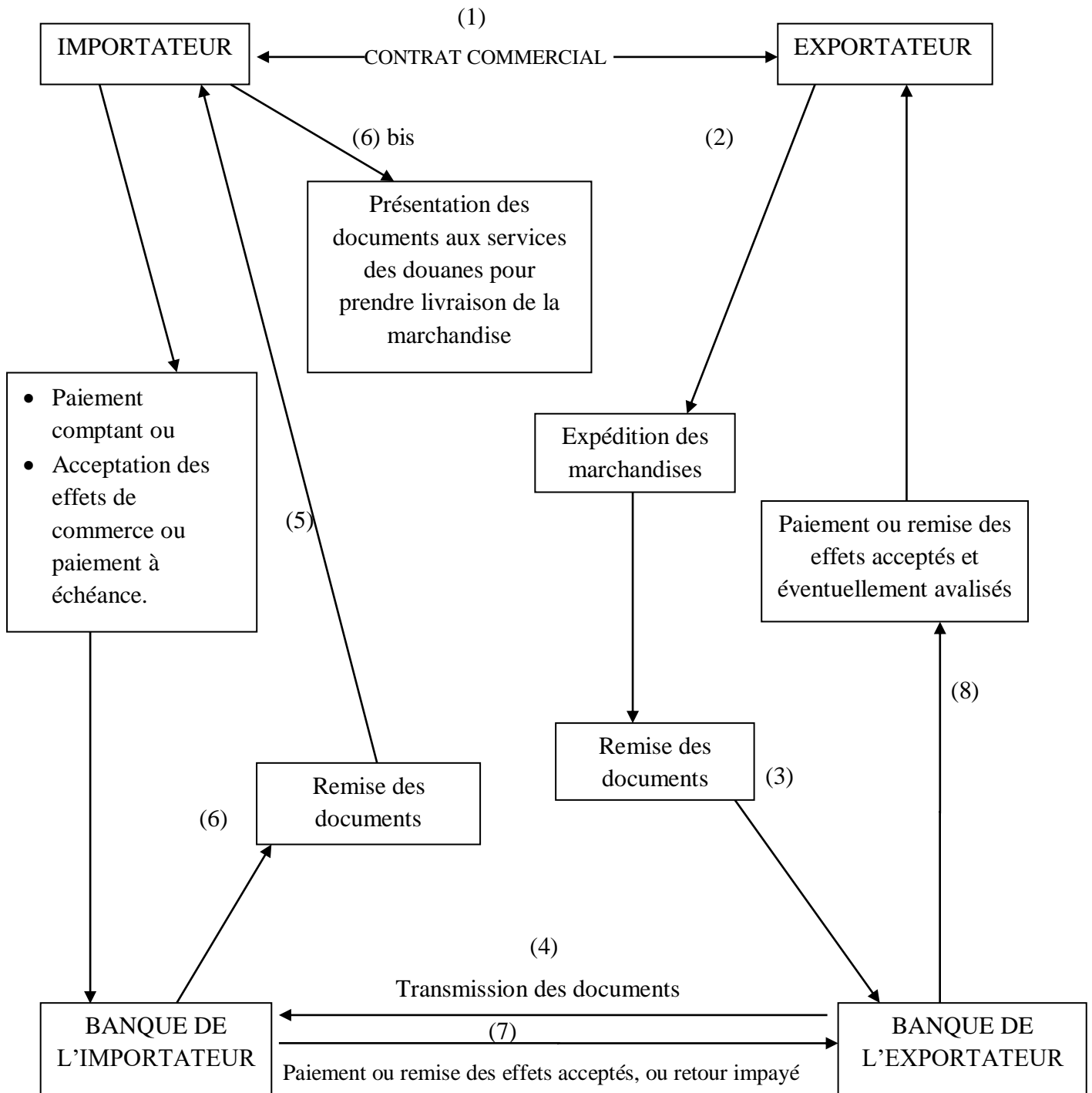
### **2.2.4.9. Crédit au vendeur**

La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds.

❖ Le fonctionnement d'une remise documentaire se schématise comme suit :

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

**Figure n°02 : Déroulement d'une remise documentaire**



*Source : PHILIPPE(G) et PRIAMI (S) : les opérations bancaire à l'international, édition RB, Paris, 2015, p.116.*

A travers ce schéma nous constatons que la remise documentaire passe par plusieurs étapes :

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

- 1) Etablissement d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur ;
- 2) L'exportateur expédie la marchandise ;
- 3) L'exportateur remet à sa banque les documents d'expédition ;
- 4) La banque de l'exportateur transmet les documents au banquier de l'importateur ;
- 5) La banque de l'importateur remet les documents à son client ;
- 6) L'importateur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis ;
- 7) L'importateur prend livraison de la marchandise ;
- 8) La banque de l'importateur paie ou remet les effets acceptés à la banque de l'exportateur ;
- 9) La banque de l'exportateur paie ou remet les effets acceptés à son client et crédite son compte.

### **2.2.5. Les motifs de non-acceptation d'une remise documentaire**

Malgré qu'elle soit une technique de paiement mieux efficace, une remise documentaire peut être non acceptée si elle est confrontée aux motifs suivants.

- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial ;
- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande
- La marchandise n'est pas conforme à la commande.
- La marchandise a été expédiée tardivement ou avant la date prévue ou bien n'est pas encore arrivée à destination ;
- Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter ;
- Manque de documents indispensables au dédouanement (certificat phytosanitaire...) ;
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue ;
- Le jeu de connaissance est incomplet<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H), *Commerce international 3<sup>ème</sup> édition*, Op.cit, p.147.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

### 2.2.6. Les avantages et les inconvénients

Les avantages et inconvénients d'une remise documentaire peuvent être énoncés comme suit :

**Tableau n°09** : Les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- L'acheteur ne peut retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger ou accepté l'effet de commerce.</li><li>- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates.</li><li>- Le coût bancaire est minime.</li><li>- Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ou accepté l'effet de commerce.</li><li>- Possibilités d'escompte de la remise.</li><li>- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter un effet de commerce.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Une garantie limitée : les banques ne sont que des intermédiaires entre l'acheteur et le vendeur et ne s'engagent pas à payer en cas de défaillance de l'acheteur ;</li><li>- La non-levée des documents : les marchandises sont expédiées avant le règlement par l'importateur. Si celui-ci ne les veut plus, il ne demandera pas la remise des documents (on parle, dans ce cas, de « non-levée des documents »). L'exportateur devra alors, à ses frais, rapatrier les marchandises ou essayer de les vendre sur place ;</li><li>- Lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure ;</li><li>- Mauvaise perception de la technique par l'acheteur qui manifeste parfois une défiance.</li><li>- Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique.</li></ul>

*Source : KENDI Lyes, étude de la conduite d'une remise documentaire à l'importation au sein de la Trust Bank Algérie 601, mémoire de fin cycle, Master II en science économique, option : Monnaie, Banque et Environnement International, université Abderrahmane Mira Bejaia, 2015, p.45.*

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

### 2.3. Crédit documentaire

Dans le cadre du commerce international, les montants et l'éloignement des partenaires ont nécessité la création par les banques d'une technique de paiement appelé « crédit documentaire » ou plus familièrement « CREDOC ». Tout en conciliant l'intérêt de vendeur, être payé et celui de l'acheteur, recevoir les marchandises commandées dans les qualités, les quantités et les délais contractuels, la marchandise commandée. Il permet d'apporter la sécurité de paiement recherchée par le vendeur et en même temps la sécurité de livraison pour l'acheteur.

#### 2.3.1. Présentation d'un crédit documentaire

##### 2.3.1.1. Origine du crédit documentaire

Quelle que soit sa forme, le crédit documentaire n'est pas une technique de paiement récente. Elle était apparue pour la première fois au début des années cinquante du 19<sup>ème</sup> siècle en Europe Occidentale et était utilisée en dehors des banques notamment dans les ventes maritimes. Les banques avaient opté pour cette technique dans leurs activités au début du 20<sup>ème</sup> siècle lorsqu'une prolifération d'incidents de non-paiement entre les partenaires commerciaux internationaux avait été constatée. Cependant, cette pratique s'est développée sans aucun appui législatif. C'est pendant l'entre-deux-guerres que les praticiens travaillant sous l'égide de la chambre de commerce internationale ont élaboré en 1933 une sorte de codification des usages en matière documentaire sous le nom de « règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires ». Cette dernière était périodiquement révisée pour tenir compte des suggestions des banques et des transporteurs internationaux. La dernière révision est celle de 1993 donnant naissance aux R.U.U.500 applicables au premier janvier 1994. Ces R.U.U.500, sont aujourd'hui complétées par un supplément appliqué aux crédits documentaires concernant la présentation électronique des documents adopté en 2001 et applicable à compter du 31 mars 2002 visant ainsi à adapter le crédit documentaire aux impératifs du commerce électronique.<sup>9</sup>

##### 2.3.1.2. Définition

Selon l'article **720** du code de commerce Algérien, le crédit documentaire est : « un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre en faveur d'un correspondant

---

<sup>1</sup> CHERIGUI (Chahrazed), *Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes*, mémoire de magister en droit bancaire et financier, université d'Oran, 2014, p.180.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés ».

Cette définition peut être complétée par celle fournie par l'article 2 des règles et usances uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale (CCI). Le crédit documentaire est « l'arrangement quelle qu'en soit la dénomination ou la description en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instructions d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte, est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre ou d'accepter et payer des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire ou autorise une autre banque à effectuer le dit paiement ou à accepter et payer les dits effets de commerce (traites) ou autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés pour autant que les termes et conditions de crédit soient respectés ».

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

### 2.3.1.3. Les intervenants d'un crédit documentaire<sup>10</sup>

Le crédit documentaire fait intervenir 4 principaux intervenants :

- **Donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autre, les documents qu'il désire recevoir et le mode de règlement.
- **La banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire : procède à son ouverture.
- **La banque notificatrice** : c'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. Elle peut être invitée à confirmer le CREDOC.
- **Le bénéficiaire** : Est celui en faveur de qui est ouvert le crédit, il s'agit du vendeur.

---

<sup>2</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H), *Commerce international 2<sup>ème</sup> édition*, édition DUNOD, paris, 2008, p.150.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

### 2.3.2. Les différentes formes d'un crédit documentaire

Il existe différentes variantes du crédit documentaire, classées selon trois grands critères :

- ❖ Le critère sécurité
- ❖ Le critère mode de réalisation
- ❖ Le critère de financement

#### 2.3.2.1. Selon le critère de sécurité

Trois grandes formes de crédit documentaire se trouvent dans cette catégorie :

##### a) Crédit documentaire révocable

« Le crédit documentaire révocable peut être défini comme étant une simple mise à disposition contre documents avec avis simple du banquier payeur ou bénéficiaire du crédit. Il ne comporte aucun engagement bancaire dans la mise en place de l'opération il peut être notifié au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque notificatrice sans engagement de sa part ». <sup>11</sup>

Cette forme de crédit permet à tout moment des annulations ou des modifications et n'offre au bénéficiaire aucune garantie, elle est donc plus favorable pour l'acheteur que pour le fournisseur ce qui explique son très rare emploi.

##### b) Crédit documentaire irrévocable

Dans le cas du crédit irrévocable, la banque émettrice s'engage de manière ferme à régler l'exportateur à condition que les documents soient remis par celui-ci avant l'expiration de la validité du crédit et soient conformes aux termes et conditions stipulés dans le crédit documentaire.

Ce type de crédit comprend donc l'engagement ferme de la banque émettrice d'honorer, pour le compte de l'importateur, les documents remis en conformité avec les termes et conditions de crédit.

Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties, il couvre donc le risque commercial (défaillance de l'acheteur), mais pas le risque pays et/ou banque (risque de non transfert ou défaillance de la banque de l'acheteur) <sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> LAHLOU Moussa : *Le crédit documentaire*, édition ENAG, Alger, 1999, p.20.

<sup>12</sup> LASARY : *Le crédit documentaire*, édition EL Dar Othmania, 2010, p.43.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

### c) **Crédit documentaire irrévocable et confirmé**

A l'engagement irrévocable de la banque émettrice, la banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes, même en cas de survenance d'évènements politiques ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux, pays et banque.

#### **2.3.2.2. Selon le critère mode de réalisation**

Selon ce critère l'on distingue quatre (4) types de crédits documentaires :

##### **a) Crédit réalisable par paiement à vue :**

Le crédit documentaire réalisable par documents conformes contre paiement est destiné à régler une vente au comptant. Cette modalité de paiement donne lieu, de la part du banquier de l'importateur à une ouverture de crédit documentaire en faveur de l'exportateur, généralement chez une banque établie dans son pays. Ce crédit est stipulé payable au vendeur, contre remise des documents énumérés dans la lettre d'ouverture de crédit.

Dans le cas d'un crédit documentaire réalisable par paiement à vue des documents, les opérations se déroulent le plus souvent selon le processus qui suit :

L'exportateur reçoit de sa banque ou du correspondant du banquier de l'importateur une lettre de notification ou de confirmation de crédit, prévoyant que ce crédit est réalisable par paiement à vue.

Lorsque l'exportateur a procédé à l'exportation des marchandises, il doit présenter sans retard et dans les délais de validité imposés, les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire, à la banque qui a notifié ou confirmée le crédit.

Celle-ci vérifie la conformité des documents avec les stipulations du crédit documentaire et règle l'exportateur, si le crédit est payable à ses caisses ou bien si elle a confirmé le crédit documentaire<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> PHILIPPE(G) et PRIAMI (S) : *Op.cit*, p.121

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

### **b) Crédit documentaire réalisable par paiement différé :**

Dans un crédit réalisable par paiement différé, le vendeur, (bénéficiaire du crédit), consent à expédier la marchandise et à remettre les documents au banquier émetteur, éventuellement par l'entremise du banquier notificateur, on échange non pas d'un paiement ou d'une acceptation, mais d'une promesse de payer à une date ultérieure.

### **c) Crédit documentaire réalisable par acceptation :**

Dans le cas où le vendeur est disposé à consentir à son client étranger un délai de paiement, mais désire à la fois se couvrir contre les risques qui en résultent et matérialiser sa créance sous la forme d'un effet mobilisable (lettre de change), il peut demander l'émission à son profit, chez une banque de son pays, d'un crédit documentaire réalisable par acceptation<sup>14</sup>.

Le vendeur remet à la banque désignée les documents, accompagnés d'une traite, celle-ci accepte l'effet et le retourne au vendeur, l'effet devra être représenté à l'échéance au guichet de cette même banque pour paiement.

### **d) Crédit documentaire réalisable par négociation :**

En fonction de ses considérations propres, l'exportateur souhaite parfois le paiement avant l'arrivée à échéance de la traite. Il devra recourir dans ce cas à la négociation de sa traite, avec la banque, en vue d'aboutir à l'escompte de cette dernière. L'exportateur bénéficiera alors du paiement par anticipation moyennant déduction des intérêts négociés dus à la banque.

Pour mettre en œuvre ce type de crédit, l'exportateur remet à la banque notificatrice les documents accompagnés d'une traite tirée sur la banque émettrice.

- Si le crédit documentaire est irrévocable, la banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice. Cette dernière négocie la traite et envoie le règlement à la banque notificatrice qui procède à son tour au paiement de l'exportateur.

- Si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque notificatrice vérifie les documents, négocie la traite et procède au paiement de l'exportateur. Elle transmet par la suite tous les documents à la banque émettrice dans le but d'être remboursée à l'échéance prévue dans la traite.

---

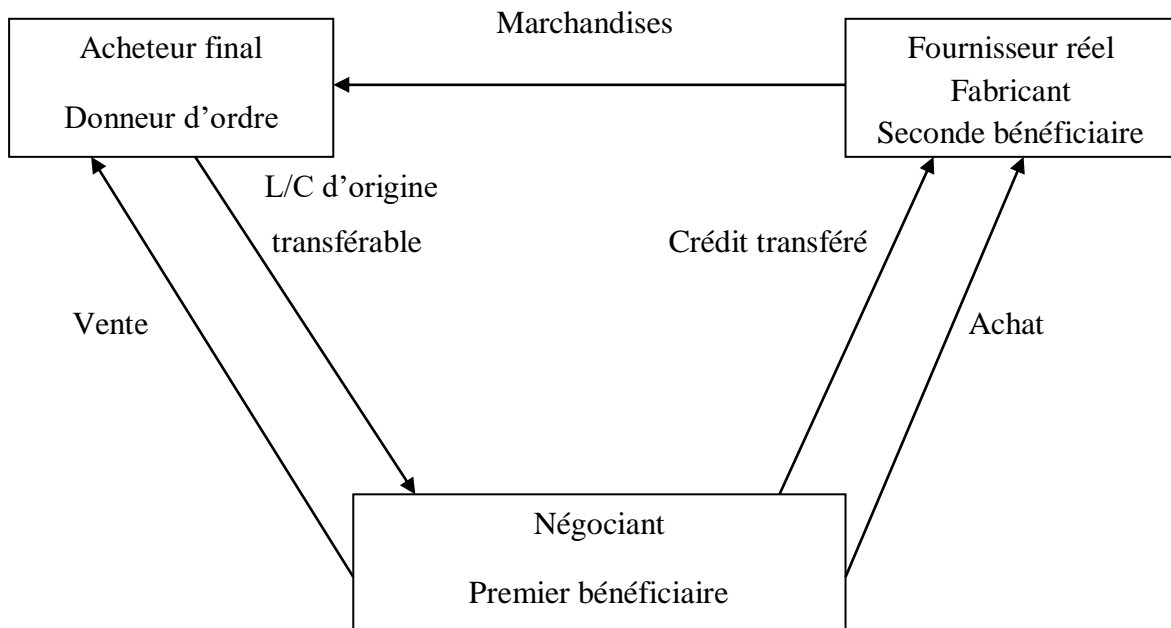
<sup>14</sup> Idem

### 2.3.2.3. Selon le critère de financement

#### a) Crédit documentaire transférable

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

**Figure n°03 : Le crédit documentaire transférable**



Source : *LEGRAND (G) et MARTINI (H), Commerce international 2<sup>ème</sup> édition, édition DUNOD, paris, 2008, p.164.*

Dans ce schéma, le négociant assume la responsabilité de premier bénéficiaire du crédit vis-à-vis du donneur d'ordre (acheteur final). Il est l'exportateur et à ce titre est responsable du respect des délais de fabrication, de livraison, de la préparation des documents.

N'étant pas le fournisseur de la marchandise, il délègue cette responsabilité à un fabricant qui aura le statut d'un seconde bénéficiaire.

#### b) Crédit documentaire revolving

Ce type de Credoc évite à l'acheteur d'ouvrir plusieurs crédits dans le cadre d'un contrat d'affaires réguliers avec des expéditions de volume et de montants constants. Il se

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

renouvelle selon des modalités diverses : montant global, nombre de renouvellement, périodicité, période de validité.

Le crédit revolving est une opération facile à mettre en place et dont le travail administratif est simplifié; il peut s'utiliser pour de faibles montants, il garantit la possibilité de délais d'expédition en cas de crédit cumulatif ; son coût est moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires relevant de la même transaction. Aussi, c'est un bon outil d'échelonnement des livraisons. Cependant, dans ce type de crédit, les banques émettrices ou confirmatrices peuvent refuser sa mise en place si elles estiment l'encours trop important. Aussi, le non-respect des délais d'expédition en cas de crédit non cumulatif annule une partie de son montant.

### c) **Crédit documentaire « BACK TO BACK »**

Le crédit « adossé » ou crédit « Dos à Dos » ou encore appelé « BACK to BACK » est le deuxième crédit dans lequel le bénéficiaire est un intermédiaire qui ouvre à son tour un deuxième crédit en faveur du fournisseur de la marchandise.

« Contrairement au crédit documentaire transférable qui est un contrat documentaire unique et ce, malgré sa notification à un second bénéficiaire, ce contre crédit ou crédit adossé, ou bien encore « BACK to BACK » est un crédit séparé, indépendant du crédit initial bâti par la banque du bénéficiaire du premier crédit en vue de permettre la réalisation du crédit de base.

Il repose sur l'existence de deux crédits : crédit d'origine et contre crédit qui sont indépendants l'un de l'autre et ne sont comme tels, en aucun cas liés juridiquement, même si à deux, ils constituent une seule et même opération commerciale. Chacune des opérations comporte ses risques propres.

Indépendantes l'une de l'autre, elles nécessitent une étude particulière avant tout engagement de la part du banquier notifiant le crédit de base. »<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> MOUSSA LAHLOU : *Le crédit documentaire*, Edition ENAC, 2008, p.72.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

### d) **Crédit documentaire « RED CLAUSE »**

L'appellation « Red Clause » vient du fait que, traditionnellement, cette clause était inscrite en rouge sur la lettre d'ouverture du crédit, pour attirer l'attention sur la nature spéciale de cette opération.

La clause rouge constitue un préfinancement pour l'exportateur, c'est-à-dire, elle permet à la banque notificatrice ou confirmatrice de verser une avance au bénéficiaire pour qu'il puisse procéder à l'expédition de sa marchandise, et cela à la demande expresse du donneur d'ordre.

#### **2.3.3. Déroulement d'un crédit documentaire**

Le crédit documentaire est une technique de paiement à l'international qui procure une confiance entre importateur et exportateur, de ce fait le Credoc se réalise en plusieurs étapes :

##### **2.3.3.1. Demande de pré-domiciliation :**

Elle consiste en l'accès sur le site Web de pré-domiciliation de la banque. L'importateur remplit le formulaire d'inscription et d'identification tout en rajoutant tous les documents nécessaires à la pré-domiciliation.

##### **2.3.3.2. L'ouverture du crédit documentaire :**

Après la mise en accord de l'importateur et de l'exportateur sur les termes du contrat, l'importateur donne ses instructions d'ouverture du Credoc à sa banque (la banque émettrice), celle-ci émet le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays de l'exportateur.

##### **2.3.3.3. Domiciliation des documents du crédit documentaire :**

Une fois l'ouverture du crédit documentaire effectuée, le banquier procède à la domiciliation par l'attribution d'un numéro qui doit être porté sur les documents commerciaux (contrat, facture pro forma) et finit par apposer le cachet de domiciliation sur les documents commerciaux.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

### **2.3.3.4. Notification du crédit documentaire :**

La banque de l'exportateur notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation, en s'engageant à payer le vendeur si les documents présentés sont conformes dans les délais impartis.

### **2.3.3.5. Expédition des marchandises :**

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

### **2.3.3.6. Délivrance du document de transport :**

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

### **2.3.3.7. Présentation des documents :**

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de sa banque.

### **2.3.3.8. Paiement au bénéficiaire :**

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

### **2.3.3.9. Transmission des documents à la banque émettrice :**

La banque de l'exportateur envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide, en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

### **2.3.3.10. Remboursement à la banque de l'exportateur :**

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

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

### **2.3.3.11. Levée des documents (côté importateur) :**

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

### **2.3.3.12. Paiement par la banque émettrice :**

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

### **2.3.3.13. Réclamation et /ou remise des marchandises :**

Les marchandises sont remises au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession. Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées.

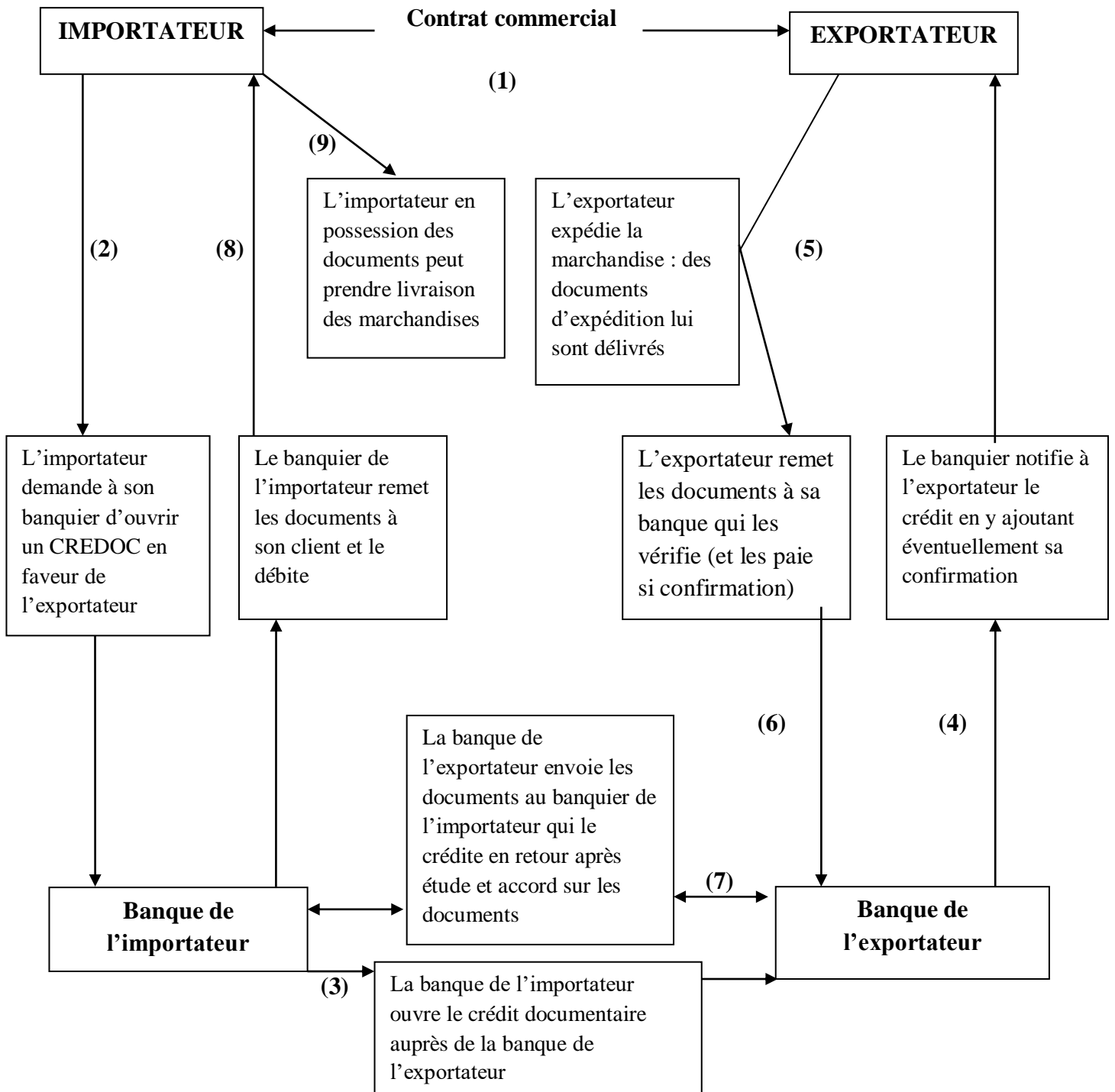
En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre) reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).<sup>16</sup>

- ❖ Le déroulement d'un crédit documentaire peut être schématisé en 9 étapes à travers le schéma suivant :

---

<sup>16</sup> HADDAD (S) & Collectif : *Le crédit documentaire*, édition Pages bleues, Alger, 2009, p.34.35.

Figure n° 04 : Déroulement d'un crédit documentaire



Source : PHILIPPE(G) et PRIAMI (S) : les opérations bancaire à l'international, édition RB, paris, 2015, p.120.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

A travers ce schéma nous constatons que le crédit documentaire se fait en plusieurs étapes :

1. Etablissement d'un contrat commercial entre l'acheteur et le vendeur
2. Demande d'ouverture d'un crédit documentaire par l'acheteur à sa banque
3. Emission du crédit documentaire à la banque du vendeur
4. Notification de l'ouverture d'un crédit documentaire au vendeur. Confirmation éventuelle du crédit par le banquier du vendeur.
5. Livraison des biens ou des services par le vendeur.
6. Transmission des documents par le vendeur à sa banque Celle-ci contrôle la conformité de ces documents aux spécifications du Credoc.
7. Transmission des documents à la banque de l'acheteur, qui paiera la banque du vendeur sur la base de ces documents.
8. Transmission des documents du vendeur pour que l'acheteur puisse disposer des biens.

### 2.3.4. Les avantages et les inconvénients

Les avantages et inconvénients d'un crédit documentaire peuvent être énoncés comme suit :

**Tableau n°10 :** Les avantages et les inconvénients d'un crédit documentaire

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"><li>- Très bonne sécurité de paiement quand le crédit est confirmé; sinon la sécurité est suffisante.</li><li>- Technique de paiement universel</li><li>- Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires</li><li>- Seule la fraude permet l'opposabilité des paiements</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Formalités administratives lourdes et complexes</li><li>- Techniques parfois mal perçues par l'acheteur (marque de défiance)</li><li>- Coût élevé surtout si le montant du crédit est supérieur à 10 000 €</li></ul>

*Source : MERIANE Ahmed Oussama, Le financement des importations par banques, mémoire de fin de cycle master 2 option : finance d'entreprise, université Abderrahmane Mira Bejaia, 2017, p.33.*

### Section 3 : Les risques et les garanties bancaires à l'international

Tout opérateur en commerce international doit être conscient que ce dernier comporte des risques considérables. Ces risques sont nombreux et variés, leur spécificité réside dans la complexité du commerce international.

A cet effet, et afin de se protéger contre les risques, il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces derniers par tous les moyens dont ils disposent.

Ainsi, pour plus de sécurité, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relatives aux garanties. Ces dernières sont destinées à procurer une sécurité aux intervenants.

#### 3.1. Les risques bancaires à l'international

La notion du risque est plus étendue en commerce extérieur qu'en commerce intérieur. Cela est dû à la différence de langues, de mentalités, de procédés juridiques, de modes de financement et de modalités de paiement. Ces inconvénients constituent des obstacles susceptibles de compromettre le bon déroulement des opérations avec l'extérieur.

##### 3.1.1. Notion de risque

Le Risque est défini comme un évènement incertain constituant une menace et dont la survenue peut affecter la capacité de l'entreprise à atteindre ses objectifs ou altérer sa performance. La caractéristique propre du risque est donc l'incertitude temporelle d'un évènement ayant une certaine probabilité de survenir et de mettre en difficulté la banque.

Le risque inhérent au secteur bancaire se distingue par sa multiplicité et par son caractère multidimensionnel.

##### 3.1.2. Classification des risques

Les risques peuvent être classés selon les critères suivants :

###### 3.1.2.1 Selon la nature des risques :

###### 3.1.2.1.1. Le risque politique :

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte, soit d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique), soit d'une catastrophe naturelle survenue dans le pays de l'acheteur

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

(cyclone, inondation, volcan, tremblement de terre...etc.). Ce risque peut entraîner aussi l'interdiction de l'exportation de matériel commandé par une décision du pays de l'exportateur suite à des mesures d'embargo

C'est aussi, le risque de non –transfert : difficultés économiques, mesures d'ordre législatives ou administratives survenues hors du pays de l'exportateur empêchant ou retardant le transfert des fonds versés par le client étranger dans sa monnaie nationale.

### **3.1.2.1.2. Le risque économique**

Ce risque se situe pendant la période de fabrication qui concerne le risque lié aux structures économiques du pays où se réalise l'opération d'exportation. Une mauvaise évaluation de projection économique peut aboutir à une hausse des prix internes du pays du fournisseur. Cette hausse des prix est supportée par le vendeur dans le cas où le contrat commercial aurait été conclu selon la formule de prix ferme.

La « Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur" le définit comme étant un risque résultant d'une hausse anormale des éléments du coût de revient, d'où la couverture contre ce risque est importante lorsque le contrat est à prix ferme.

### **3.1.2.1.3. Le risque commercial**

Le risque commercial appelé aussi « risque de non-paiement » concerne l'acheteur lui-même, il résulte de la dégradation de la situation financière de l'acheteur, il est aussi appelé risque de carence. Dans ce cas, il est incapable d'exécuter ses obligations contractuelles.

On distingue dans le risque commercial, l'insolvabilité du débiteur (acheteur) et la carence pure et simple de celui-ci.

- L'insolvabilité du débiteur résulte, soit d'une insolvabilité établie par une procédure judiciaire (mise en faillite), soit d'un arrangement amiable conclu avec tous les créanciers, et qui se fait sans l'intervention de la justice.

- La carence pure et simple de l'importateur est constatée par son défaut de paiement et sa non volonté de payer.

### **3.1.2.1.4. Le risque de change**

Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissement).<sup>17</sup>

### **3.1.2.2. Le risque selon le moment où il se présente**

#### **3.1.2.2.1. Le risque de fabrication**

Le risque de fabrication, appelé aussi « risque de défaillance », se définit par l'impossibilité pour l'exportateur de poursuivre l'exécution de ses obligations contractuelles, notamment, la fabrication des fournitures qui lui ont été commandées. Donc, c'est un risque qui se produit lors de l'interruption du marché (incapacité du fournisseur de mener à terme son contrat) pour des raisons techniques ou financières. Dans d'autres cas, il se peut que l'acheteur annule ou modifie les commandes, tout en laissant à la charge de l'exportateur des frais déjà engagés pour l'exécution de son contrat. Le risque concerne la période allant de la date de conclusion du contrat à celle de la livraison.

#### **3.1.2.2.2. Le risque de crédit**

Ce risque intervient lorsque la livraison a été effectuée. La période pendant laquelle l'acheteur doit effectuer le règlement du prix du contrat est entamée : le non-paiement des échéances constitue le risque de crédit alors que les obligations prévues au contrat ont été respectées par l'exportateur.

## **3.2. Les garanties bancaires à l'international**

### **3.2.1. Définition et conditions des garanties bancaires**

#### **3.2.1.1. Définition**

« Les garanties à l'international sont des engagements par lesquels une banque, dans le cadre de marchés sur l'étranger, conclus ou à conclure, s'engage pour le compte d'un exportateur, à verser, sous des conditions définies au départ et entre les mains d'un bénéficiaire, société ou administration étrangère, une somme donnée »<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup>LEGRAND (G) et MARTINI(H) : *Gestion des opérations Import-Export*, édition DUNOD, Paris, 2008, p.107.

<sup>18</sup> PHILIPPE(G) et PRIAMI (S) : *Op.cit*, p.167.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

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

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

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

### 3.2.1.2 Conditions des garanties bancaires

La garantie est un engagement soumis à plusieurs conditions :

- La garantie est le principe réservé aux exportations du pays de la compagnie d'assurance à condition que l'exportateur respecte les clauses et les conditions du contrat de vente ainsi que l'accomplissement des règles juridiques qui s'y attachent ;
- Le bénéficiaire (l'importateur) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur ;
- Une opération de garantie nécessite obligatoirement l'intervention d'une banque ;
- La banque doit informer l'exportateur de la mise en jeu de la garantie afin de lui permettre de faire valoir ses moyens de défense ;
- La banque paie sans délai à première demande, tout retard injustifié l'expose à des dommages et intérêts, la banque ne peut invoquer les exceptions tirées de l'autre contrat sauf bien sur la fraude.

### 3.2.2. La mise en place des garanties

#### 3.2.2.1 Les intervenants :

La mise en place des garanties bancaires implique trois ou quatre parties selon le cas :

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'exportateur, ou la partie étrangère qui donne mandat à sa banque d'émettre une garantie pour l'importateur ;
- **Le bénéficiaire** : Il s'agit de l'acheteur importateur ;

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

- **Le garant** : C'est la banque de l'importateur, qui met en place la garantie dans le but d'assurer le bénéficiaire ;
- **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.

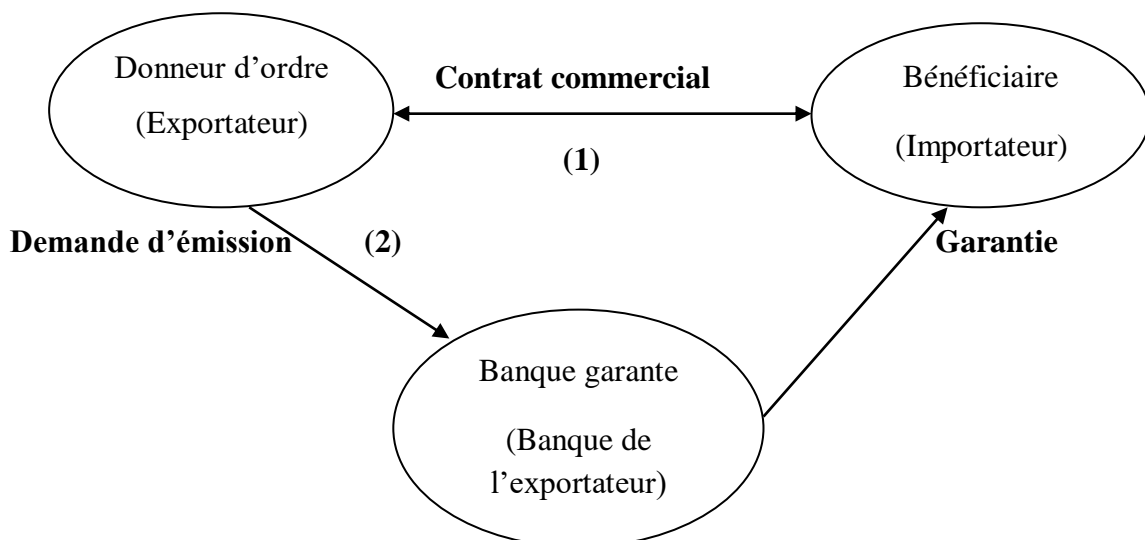
### 3.2.2.2 Les modes d'émission d'une garantie

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

#### a) Les garanties directes :

C'est une garantie émise par la banque de l'exportateur au profit du bénéficiaire.

**Figure n° 05** : Les garanties directes



Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), Commerce international 3<sup>ème</sup> édition, édition DUNOD, paris, 2010, p.181.

Le donneur d'ordre (exportateur) donne instruction à sa banque (banque garante) d'émettre une garantie au profit du bénéficiaire. La banque garante rédige la garantie et l'adresse directement au bénéficiaire (Importateur).

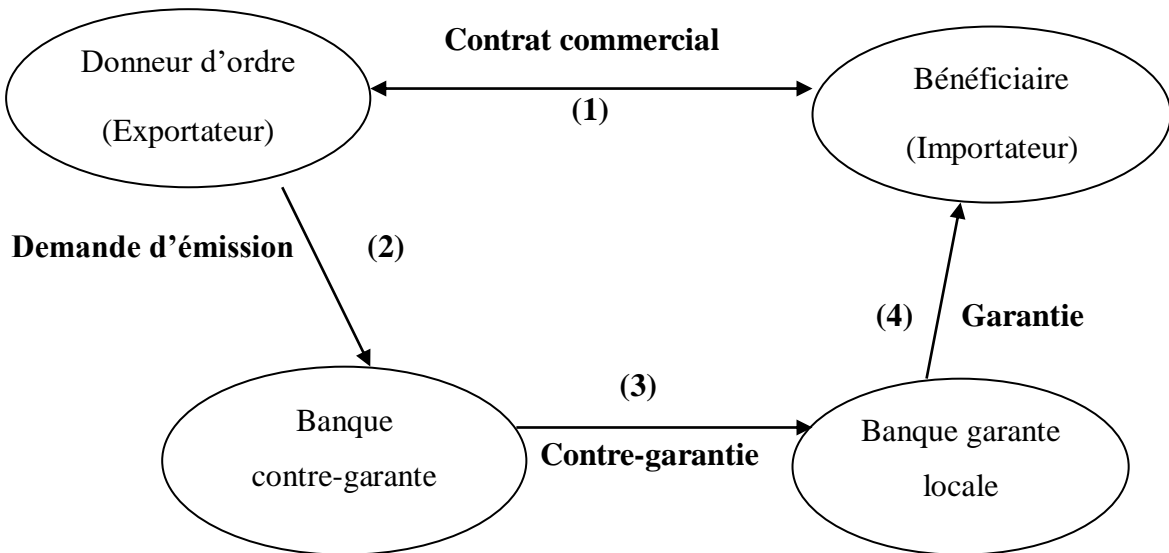
#### b) Les garanties indirectes

Il s'agit d'une garantie qui met en présence un contre garant « correspondant étranger », qui s'engage vis à vis de la banque locale et émettrice de la garantie à lui rembourser sur sa

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

demande, les paiements effectués au profit de bénéficiaire au titre de la garantie émise par elle.

**Figure n°06 : Les garanties indirectes**



*Source : LEGRAND (G) et MARTINI (H), Commerce international 3<sup>ème</sup> édition, édition DUNOD, paris, 2010, p.181.*

Dans ce cas, la banque agit toujours sur instruction du donneur d'ordre. Par contre, la banque émettrice, appelée banque contre-garante, demande à une banque locale, appelée banque garante d'émettre la garantie. Les instructions données par la banque émettrice à la banque locale constituent la Contre-Garantie.

### 3.2.3. Les différents types de garanties

La pratique du commerce international a permis le développement d'innombrables types de garanties.

#### 3.2.3.1. La garantie à première demande

« La Garantie à première demande est un engagement inconditionnel et irrévocable par lequel une banque s'oblige, sur ordre de son client, le donneur d'ordre, à verser un montant maximum au bénéficiaire désigné par le client »<sup>19</sup>.

<sup>19</sup> <http://www.comprendrelespaiements.com> consulté le 31/10/17 à 23h03

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

C'est un engagement irrévocable. Cela signifie qu'après son émission, l'émetteur ne peut modifier ou annuler ses obligations de façon unilatérale. Toutes les parties (Donneur d'ordre, bénéficiaire, banque garante et banque contre-garante, le cas échéant) doivent donner leur accord formel avant toute modification de la garantie.

Les garanties à première demande sont surtout utilisées pour les échanges commerciaux internationaux. Ayant pour fonction de remplacer le dépôt d'une somme d'argent, elles répondent aux soucis du client, d'une part, de s'assurer que l'exportateur exécutera ses obligations, et de se couvrir, d'autre part, en cas de défaillance éventuelle de ce même exportateur.

### **3.2.3.2. La garantie de soumission (BID BOND) :**

La garantie de soumission est « l'engagement pris par une banque à la demande d'un soumissionnaire (donneur d'ordre) vis à vis d'une partie ayant émis un appel d'offre (le bénéficiaire), par lequel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligations découlant de la soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites d'un montant indiqué »<sup>20</sup>

Elle a pour objet de s'assurer du sérieux de la soumission du donneur d'ordre. Le garant s'engage à verser une somme déterminée au bénéficiaire dans le cas où le soumissionnaire ne respecterait pas ses engagements.

Le bénéficiaire obtiendra une indemnisation financière (de l'ordre de 1 à 5 % du montant de l'offre commerciale) si le désistement intervient durant la période d'examen des candidatures.

### **3.2.3.3. La garantie de restitution d'acompte (Avance payement) :**

La garantie de restitution d'acompte est une garantie destinée à rembourser ou à restituer l'avance qui aurait été versée par le bénéficiaire (importateur), avant la livraison ou début des travaux, dans le cas où l'exportateur n'aurait pas honoré ses engagements. Cette contrainte l'oblige également à respecter convenablement les termes du contrat commercial. La garantie entre en vigueur au versement des fonds sur le compte du donneur d'ordre ouvert auprès d'un établissement bancaire qu'il y a lieu de préciser dans l'acte de garantie

---

<sup>20</sup> Fascicule N°3, Les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

Le bénéficiaire obtiendra une indemnisation financière (de l'ordre de 10 à 15 % du montant du contrat).

### **3.2.3.4. La garantie de bonne exécution (performance bond) :**

La garantie de bonne exécution est l'engagement pris par la banque contre-garante, sur requête du vendeur, à payer au bénéficiaire le montant garanti, en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles.

En d'autres termes, un dédommagement est versé à l'acheteur si le fournisseur ne respecte pas les obligations de son contrat commercial, et le taux varie entre 10 et 15% du montant du contrat.

### **3.2.3.5. La garantie de retenue de garantie :**

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

Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est-à-dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre. Son montant ne peut dépasser en principe 10% de la valeur du contrat.<sup>21</sup>

### **3.2.3.6. La lettre de crédit « stand-by » :**

« C'est un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par la banque de l'acheteur (le donneur d'ordre) en faveur du fournisseur (le bénéficiaire) de payer si l'acheteur a fait défaut à ses obligations de paiement »<sup>22</sup>.

La lettre de crédit "stand-by", SBLC (Stand-By Letter of Crédit), est une garantie bancaire émise sous forme d'un crédit documentaire. La SBLC a la particularité d'être une garantie de paiement pour l'exportateur et une garantie d'indemnisation pour l'acheteur.

---

<sup>21</sup> LEGRAND (G) et MARTINI (H), *Op.cit*, p.182.

<sup>22</sup> *Ibid*, p.156.

## Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques

---

Par l'ouverture d'une lettre de crédit stand-by, l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

### **Conclusion**

Dans ce deuxième chapitre, nous avons mis en évidence les différences que présentent les techniques de paiement des transactions internationales.

Ainsi, le crédit documentaire et la remise documentaire demeurent les méthodes les plus sûres par rapport au transfert libre compte tenu du niveau de sécurité qu'ils procurent à l'exportateur, mais aussi elles demeurent les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses.

Nous avons essayé aussi de passer en revue les principaux risques rencontrés dans les transactions internationales et les méthodes de couvertures les plus couramment utilisées et cela en demandant des garanties bancaires et en se couvrant soi-même en optant pour un choix judicieux des instruments et des techniques de paiement.

Dans le chapitre qui suit, nous allons étudier un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou.

**Chapitre 3 :**  
**Etude d'un cas d'importation**  
**par crédit documentaire au sein**  
**de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR**  
**agence Tizi-Ouzou**

## **Introduction**

Le secteur bancaire algérien est caractérisé par un faible taux de bancarisation et une faible couverture de la demande des services bancaires mais la loi du début de la décennie 1990 à permis l'ouverture des banques au secteur privé national et étranger compte tenu de l'importance des Investissements Directs Etrangers (IDE) dans la fourniture des ressources financières pour le développement. Par conséquent, plusieurs banques étrangères sont implantées en Algérie dont la majorité est d'origine française. C'est le cas de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR, qui s'est implantée sur le marché algérien comme banque de détail, d'affaires et d'investissement, spécialisée dans les prêts, la gestion d'actifs, le financement et les services spécialisés aux entreprises.

Dans ce troisième chapitre, nous présenterons en premier lieu l'agence bancaire d'accueil qui est la BNP PARIBAS EL DJAZAIR. La suite sera consacrée à l'étude d'une opération d'importation par crédit documentaire au sein de l'agence de Tizi-Ouzou de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR.

### **Section 1 : Présentation de la banque d'accueil « BNP PARIBAS EL DJAZAIR – Agence de Tizi-Ouzou » :**

Le groupe BNP PARIBAS est l'un des plus grands réseaux bancaires à travers le monde et le plus solide dans un contexte de plus en plus exigeant. En effet, la stratégie de développement adoptée par cette banque est la fidélisation de ses clients en mettant l'accent sur le financement des projets de sa clientèle. Dans cette section, nous présenterons l'historique du groupe BNP PARIBAS ainsi que sa filiale BNP PARIBAS EL DJAZAIR.

#### **1.1. Historique du groupe BNP PARIBAS :**

L'histoire de BNP PARIBAS débute au XIX<sup>ème</sup> siècle. Alors que les banques ancêtres du Groupe naissent et se développent, entraînées par le formidable essor industriel de l'Europe, elles drainent l'épargne nécessaire au financement du développement économique. En remontant aux sources du Groupe, ce sont près de 2 siècles d'histoire du secteur de la banque mais aussi d'histoire de l'Europe, voire du monde, que l'on peut parcourir.

En 1822, la Société Générale de Belgique voit jour à Bruxelles.

En 1848, la France voit la naissance des deux ancêtres de la BNP PARIBAS : le Comptoir National d'Escompte de Paris (CNEP), et le Comptoir National d'Escompte de Mulhouse (CNEM).

### **Chapitre 3 : Etude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou**

---

Le Comptoir National d'Escompte de Paris (CNEP) se spécialise très tôt dans le financement du commerce international et établit un réseau international pionnier dès 1860.

Le Comptoir National d'Escompte de Mulhouse, fondé à l'initiative d'entrepreneurs du textile et de la manufacture, est absorbé en 1930 par sa filiale, la Banque Nationale de Crédit. Celle-ci, emportée par la crise en 1932, renaît sous le nom de Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie (BNCI).

En 1872, des banquiers européens créent la Banque de Paris et des Pays-Bas (Paribas), c'est la naissance d'une grande banque d'affaires à la française.

En 1945, le CNEP et la BNCI sont nationalisés. Ils fusionnent en 1966 pour former la première banque française, la Banque Nationale de Paris (BNP).

En 1999, après une intense bataille boursière, la BNP prend le contrôle de PARIBAS, ce qui entraîne la création du groupe BNP PARIBAS en 2000, devient un solide leader européen<sup>1</sup>.

#### **1.2. Création de la BNP PARIBAS :**

Le groupe BNP PARIBAS est un groupe bancaire français né le 23 mai 2000 de la fusion de la Banque Nationale de Paris et de PARIBAS. Celui-ci se classe dès lors dans les tout premiers rangs tant français qu'euro-péens des groupes bancaires.

BNP PARIBAS a une présence dans 80 pays avec près de 190 000 collaborateurs, dont plus de 145 000 en Europe. Elle compte 7200 agences dans le monde et sert plus de 23 millions de clients.

En Europe, le Groupe a quatre marchés domestiques (la Belgique, la France, l'Italie et le Luxembourg).

En mai 2001, BNP PARIBAS acquiert les 55% de Bank West qu'elle ne possédait pas encore. Bank West devient alors une filiale à 100% de BNP. En 2005, BNP PARIBAS poursuit sa stratégie de croissance ciblée et annonce l'acquisition via sa filiale Bank West de la banque américaine commerciale fédérale corporation.

En 2006, BNP PARIBAS acquiert la banque Italienne Banca Nazionale Del Lavoro (BNL). L'Italie devient alors le second marché domestique.

Au cours de l'année 2002, le groupe se renforce au Maghreb : une filiale en Algérie est ouverte, BNP PARIBAS EL DJAZAIR et, dans le même temps, elle acquiert le réseau d'ABN Amro Bank Maroc qui est intégré à celui de la Banque Marocaine pour le Commerce et

---

<sup>1</sup> <https://group.bnpparibas.com>

l'Industrie (BMCI), déjà propriété à 65 % de BNP PARIBAS.

### **1.3 Slogans de la BNP Paribas :**

Le Slogan de la banque BNP PARIBAS est passé par plusieurs périodes :

- **1974-1980** : « pour parler franchement, votre argent m'intéresse »
- **1980-1988** : « la banque est notre métier »
- **1988-1993** : « BNP c'est gagner »
- **1993-1995** : « grandissons ensemble »
- **1995-1998** : « à chaque instant on doit pouvoir compter sur sa banque »
- **1998-2001** : « parlons d'avenir »
- **2001 jusqu'à maintenant** : « la banque d'un monde qui change » et « la banque et assurance d'un monde qui change ».

### **1.4. Création de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR :**

BNP PARIBAS EL DJAZAIR est une filiale à 100% du Groupe BNP PARIBAS, un leader européen des services financiers. Elle a vu le jour en février 2002 avec l'ambition de construire un important réseau d'agences en Algérie. Sa vocation est être une banque universelle qui offre des services de qualité supérieure à l'ensemble de sa clientèle.

BNP PARIBAS EL DJAZAIR est une Société Par Actions (SPA) dotée d'un capital de 28 milliards de Dinars Algériens, ses actions sont détenues 100% par le groupe.

BNP PARIBAS EL DJAZAIR est devenue, en moins de quinze ans, l'une des banques du secteur privé les plus importantes sur le territoire algérien. Forte de ses succès, elle s'est activement déployée et compte 71 agences ouvertes. Elle couvre ainsi progressivement le territoire national, avec une implantation dans 19 wilayas. Cette stratégie témoigne de son ambition à être une banque citoyenne au service du développement économique de l'Algérie.

A partir de 2007, la banque active dans le domaine du leasing ou crédit-bail. Ainsi la banque bénéficie d'un partenariat avec **CARDIF EL DJAZAIR**, filiale de BNP PARIBAS dont l'activité est liée au secteur des assurances et collabore avec CETELEM, filiale du groupe spécialisé dans le crédit à la consommation<sup>2</sup>.

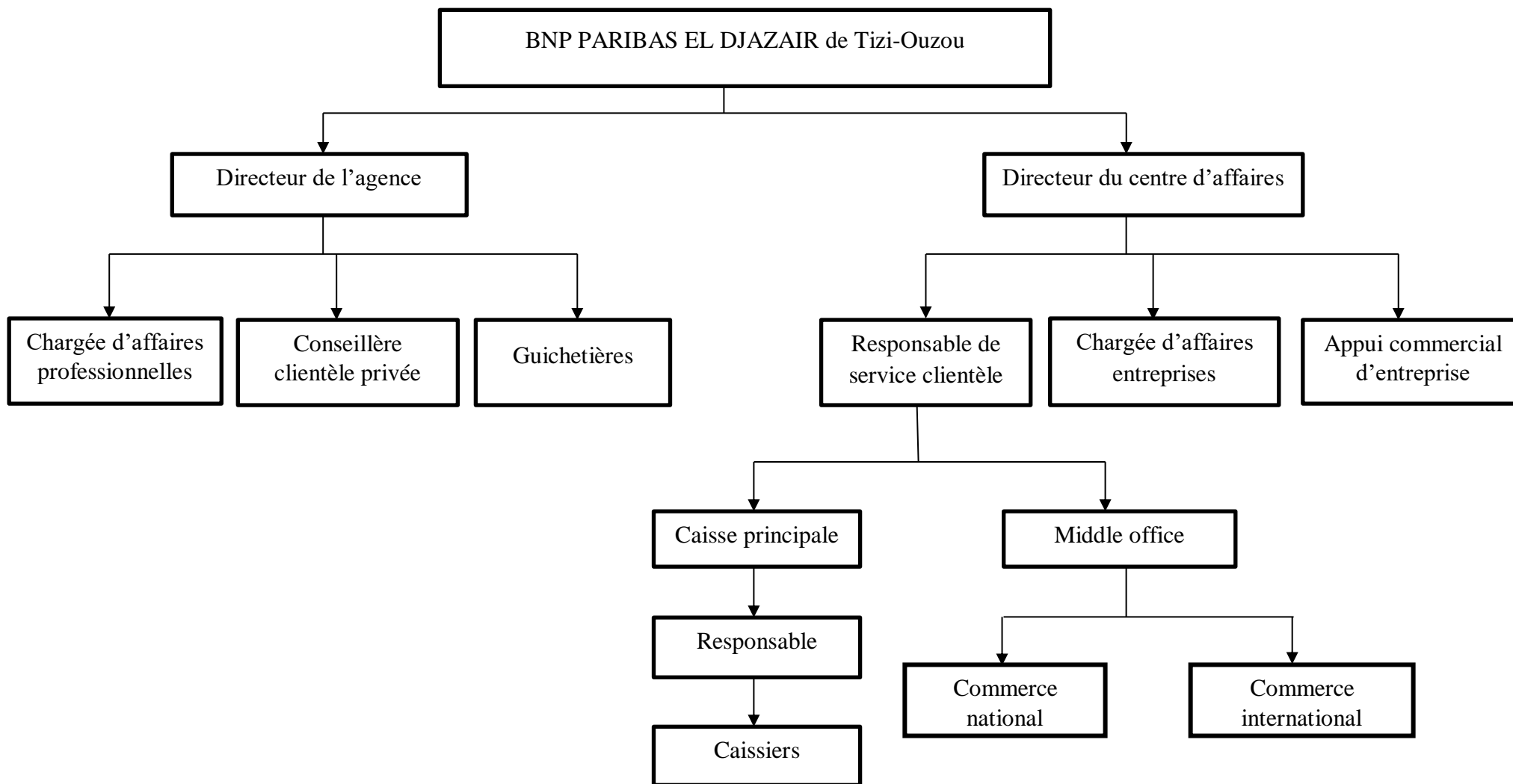
### **1.5 Organigramme de BNP PARIBAS EL DJAZAIR - Agence de Tizi Ouzou**

---

<sup>2</sup> <https://group.bnpparibas.dz>

### Chapitre 3 : Etude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou

Figure n° 07 : Organigramme de BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence de Tizi-Ouzou



Source : Documentation interne BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi Ouzou

## **Section 2 : Analyse d'une opération d'importation par crédit documentaire ouvert au sein de BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou**

Afin de bien illustrer la procédure suivie pour la réalisation d'un crédit documentaire et pour mettre en évidence ses caractéristiques (Intervenants, déroulement, contrôle), nous avons essayé de réunir des données nécessaires concernant une opération d'importation dont le paiement a été effectué par crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou.

Pour des raisons de confidentialité, nous avons changé la dénomination des deux intervenants du contrat commercial importateur et exportateur en les dénommant comme suit : importateur (M) et exportateur (X).

### **2.1. Détermination des éléments entrant dans le contrat**

Avant de procéder à l'étude de ce dossier, il est important de déterminer d'abord les éléments entrant dans le contrat commercial :

Le contrat consiste en l'importation d'un autoclave de stérilisation double portes 300 litres et une laveuse ML 60. Il comporte 04 intervenants :

- Le donneur d'ordre (importateur) : Importateur Algérien (M)
- La banque de l'importateur (Banque émettrice) : BNP PARIBAS EL DJAZAIR de Tizi-Ouzou
- Le bénéficiaire (exportateur) : Exportateur étranger (X)
- La banque de l'exportateur (Banque notificatrice) : Banca Popolare DI VICENZA.

La commande de l'entreprise (M) auprès de l'entreprise (X) est :

- La marchandise : Un autoclave de stérilisation double portes 300 litres et une laveuse ML 60 ;
- Le type de crédit documentaire : Crédit documentaire irrévocable et confirmé à paiement différé (à 59 jours date d'expédition);
- L'Incoterm : CFR (Cost and Freight) port de destination convenu.
- Le délai de validité : 11/12/2016
- Pays d'origine de la marchandise : Italie

## **2.2. Les conditions liées aux éléments du contrat et les documents exigés par l'importateur**

Une fois que les deux parties se sont mises d'accord sur les termes du contrat suivant les éléments de la facture pro forma établie par l'exportateur, il est important de déterminer les conditions nécessaires à celui-ci.

Ces conditions sont présentées dans les points ci-après :

- Mode de paiement : Crédit documentaire irrévocable et confirmée à paiement différé (à 59 jours date d'expédition) ;
- Documents exigés (**voir annexe n° 04**)
  - 05 Factures commerciales
  - Jeu complet de connaissements originaux « On board » établis ou endossés au nom de BNP PARIBAS EL DJAZAIR (obligation de mentionner le NIF sur le connaissement) (**voir annexe n° 10**)
  - 01 certificat d'origine (**voir annexe n° 13**)
  - 01 certificat de conformité (**voir annexe n° 12**)
  - 01 certificat de contrôle de qualité
  - 01 certificat ISO et CE
  - 01 certificat EUR
- Condition de transport : Maritime.
  - Port de chargement : Port italien
  - Port de destination : Port d'Alger
- Assurance couverte par l'entreprise (M).

## **2.3. Déroulement et réalisation de l'opération commerciale :**

Après avoir conclu le contrat, l'importateur entame la procédure en commençant par une pré-domiciliation :

### **2.3.1. Demande de pré-domiciliation : (voir annexe n° 03)**

L'importateur (M) accède au site Web de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR, remplit le formulaire électronique d'inscription et d'identification (**voir annexe n° 02**), valide ensuite sa demande d'inscription. Une notification lui est adressée sur sa boîte é Email indiquant son identifiant et son mot de passe.

### **Chapitre 3 : Etude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou**

---

En utilisant l'identifiant et le mot de passe, l'importateur accède à son compte sur le site Web de la banque et remplit le formulaire de demande de pré-domiciliation qui comporte les renseignements suivants :

- RIB client : 027007370000XYZ00175
- Raison sociale : EURL (X)
- N° d'identification fiscale (NIF) : 000015004407746
- N° du registre de commerce : 15 0000440XYB00
- N° de la licence d'importation : XXXX
- Nature du produit à importer : Autoclave double portes 300 litres et Laveuse ML600
- Produit règlementé : Autorisé
- Tarif douanier : 8419200000
- N° de la facture pro forma : 16005898
- Montant et devise de facturation : 41.322,11 Euros

Une fois le formulaire rempli, l'importateur doit télécharger les documents ci-après mis à sa disposition :

- Facture pro forma (**voir annexe n° 05**)
- L'extrait de rôles (attestation fiscale)

L'importateur passe par la suite à la validation de sa demande de pré-domiciliation qui est automatiquement traitée par la banque. Cette dernière vérifie la conformité des informations de la facture pro forma et de la demande de pré-domiciliation, et que l'importateur possède une surface financière suffisante.

Après vérification de la conformité, la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR accepte et valide la demande de pré-domiciliation, et informe l'importateur par l'envoi d'une notification « avis d'acceptation » et l'invite à se présenter auprès de l'agence muni des documents nécessaires à l'ouverture du Credoc.

#### **2.3.2 Demande d'ouverture d'un Credoc :**

Le 02/11/2016, l'importateur (M) s'est présenté à l'agence BNP Paribas de Tizi-Ouzou avec les documents suivants dans le but de domicilier son opération d'importation.

### Chapitre 3 : Etude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou

- Facture pro forma (**voir annexe n° 05**)
- Attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation d'une revente en l'état (**voir annexe n°06**)
- Engagement d'importation (**voir annexe n° 07**)

Après avoir présenté les documents cités ci-dessus, l'importateur remplit une demande d'ouverture du Credoc qui sera ajoutée au dossier. Celle-ci est composée de plusieurs cases appelées « champs » qui comportent les informations nécessaires à l'opération d'importation par Credoc. (**Voir annexe n° 08**).

#### 2.3.3. Domiciliation de l'opération :

La BNP PARIBAS EL DJAZAIR procède à la domiciliation en mettant un cachet de domiciliation portant un numéro de domiciliation comme suit :

**Figure n° 08** : Cachet pour domiciliation du Credoc import.

<b>BNP PARIBAS EL DJAZAIR Agence 01 TIZI-OUZOU</b>			
<b>Domiciliation import</b>			
15.19.01	2016.4.10	00024	EUR
Le : 10/11/016			

Source : Documentation interne de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR

Le contenu de la figure renseigne les données suivantes :

- 15 : Code de la wilaya de Tizi-Ouzou
- 19 : Code agrément de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi Ouzou au niveau national
- 01 : Code agrément de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi Ouzou au niveau wilaya
- 2016 : L'année
- 4 : Trimestre
- 10 : La nature du contrat (importation)
- 00024 : Le numéro du dossier domicilié
- EUR : La devise du règlement

### Chapitre 3 : Etude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou

Une fois tous les documents réunis et domiciliés, le banquier procède à l'ouverture d'une fiche de contrôle et par la suite il constitue une commission de domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

**Tableau n° 11** : La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000,00da
Taxe 19%	570,00da
Total commission domiciliation (TTC)	3570,00 da

*Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR*

Montant de commission de domiciliation (fixe) est de : **3000 DA (HT)**, et le compte de l'importateur (M) est débité de **3570,00 DA (TTC)** lors de sa domiciliation auprès de la BNP Paribas.

#### 2.3.4. L'ouverture du Credoc

Après avoir domicilié l'opération d'importation, le banquier procède, sur le système (DELTA V8), à l'ouverture du Credoc en remplissant tous les champs vides du système sur la base des renseignements et valide la saisie à son niveau et l'envoie à la validation par le chef de service de l'agence, ce qui donnera naissance à un Credoc import. Par la suite, il prélève les commissions d'ouverture et d'engagement qui sont comptabilisées comme suit :

- **Commission d'ouverture :**

**Tableau n° 12** : La constitution de la commission d'ouverture

Désignation	Montant
Commission d'ouverture (fixe)	2500,00 DA
Taxe 19%	475,00 DA
Total commission d'ouverture (TTC)	2975,00 DA

*Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR*

- **Commission d'engagement :**

$$\text{Commission d'engagement} = \text{Montant en devise} \times \text{le taux de change} \times 0,65 \%$$

$$= 41\,322,11 \times 119,897 \times 0,65 \%$$

Total de la commission d'engagement (HT) = 32 203,58 DA (HT)

$$\text{TVA} = 32\,203,58 \times 19\%$$

Montant de la TVA = 6 118,68 DA

Total de la commission d'engagement (TTC) = 32 203,58 + 6 118,68

$$\text{Total de la commission d'engagement (TTC)} = 38\,322,26 \text{ DA (TTC)}$$

Le compte de l'importateur (M) est débité d'une somme de **2975,00 DA (TTC)** lors de l'ouverture et d'une somme de **38 322,26 DA (TTC)** au titre de la commission d'engagement auprès de la BNP Paribas.

### **2.3.5. Emission du Credoc par message SWIFT MT700**

Le MT 700 est le message Swift d'ouverture du Credoc qui reprend toutes les instructions de l'importateur (M) introduites dans sa demande.

Le banquier procède à l'émission du crédit documentaire en envoyant un Swift MT700 à Banca Popolare DI VICENZA le 10/11/2016 pour ouverture à leur caisse d'un crédit documentaire, dont les informations sont :

- Type de crédit : Irrévocable et confirmé
- Date d'émission : 02/11/2016
- Date et lieu d'expédition : 15/11/2016 Italie
- Adresse : Via Balegante 27-31039 REISE PIO X
- Bénéficiaire : Exportateur (X)
- Code de devise et montant : 41.322,11 Euros
- Banque notificatrice : Banca Popolare DI VICENZA
- Expéditions partielles : Interdites
- Transbordement : Interdit

### Chapitre 3 : Etude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou

---

- Embarquement : depuis port italien
- A destination de : port d'Alger
- Date ultime d'embarquement : 15/11/2016
- Description des biens : Autoclave double port 300 litres et laveuse ML60
- Incoterm : CFR port Alger

Par la suite, le banquier constitue une commission Swift en effectuant les écritures suivantes :

**Tableau n° 13 : La constitution de la commission Swift**

Désignation	Montant
Commission Swift (fixe)	2500,00 DA
Taxe 19%	475,00 DA
Total commission Swift (TTC)	2975,00 DA

*Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR*

Montant de commission Swift (fixe) est de : **2500 DA (HT)**, le compte de l'importateur (M) sera débité de **2975,00 DA (TTC)** lors d'émission du message Swift auprès de la BNP Paribas.

#### **2.3.6. Expédition de la marchandise et constitution du dossier**

Banca Populare DI VICENZA reçoit le Swift et procède à l'ouverture du crédit documentaire irrévocable et confirmé en faveur de son client exportateur (X), cette dernière notifie l'émission du crédit à son client.

L'exportateur est informé de l'émission d'un crédit documentaire en sa faveur, il procède donc à l'expédition de la marchandise par voie maritime.

A ce moment, il a déjà conclu un contrat de transport selon les conditions stipulées par contrat commercial, embarque la marchandise et récupère le jeu de connaissance maritime au nom de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR –Agence de Tizi-Ouzou (**voir annexe n° 10**). Il

### **Chapitre 3 : Etude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou**

rédige la facture commerciale dont il inclut les frais de transport et procède à la constitution du reste des pièces du dossier documentaire.

Ce dernier, remet le dossier à la banque Banca Popolare DI VICENZA qui va la vérifier, ensuite il renvoie les documents liés à la marchandise à son client exportateur (X) comme il a été stipulé dans le contrat commercial, à savoir, par courrier DHL à l'adresse de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR – Agence de Tizi-Ouzou.

L'agent chargé de l'opération Credoc informe le client Algérien Importateur (M) de la réception des documents et les lui remet. Il procède au règlement au niveau de l'agence.

La comptabilisation de l'opération de levée des documents et du règlement est comme suit :

$$\text{Commission de règlement} = \text{Montant du Credoc en DA} \times 0,35\%$$

$$41\,322,11 \times 119,897 \times 0,35\% = 17\,340,39 \text{ DA}$$

$$\text{Commission de règlement (HT)} = 17\,340,39 \text{ DA}$$

$$\text{TVA} = 17\,340,39 \text{ DA} \times 19\%$$

$$\text{TVA} = 3\,294,67 \text{ DA}$$

$$\text{Commission de règlement (TTC)} = 17\,340,39 + 3\,294,67$$

$$\text{Commission de règlement (TTC)} = 20\,635,06 \text{ DA (TTC)}$$

Le compte de l'importateur est débité de **20 635,06 DA (TTC)** lors du règlement.

- 0,25% est le taux de la commission pour la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR.
- 0,10% est le taux de la commission de la Banque d'Algérie.

$$\text{Pour BNP Paribas} = 41\,322,11 \times 119,897 \times 0,25\% \times (1+19\%)$$

$$\text{Pour BNP Paribas} = 14\,739,33 \text{ DA (TTC)}$$

Pour la Banque d'Algérie =  $41\,322,11 \times 119,897 \times 0,10\% \times (1 + 19\%)$

**Pour la Banque d'Algérie = 5 895,73 DA(TTC)**

### **2.3.7. Levée des documents et règlement**

Après la réception des documents, la banque émettrice (BNP PARIBAS EL DJAZAIR – Agence de Tizi-Ouzou) fait un contrôle de conformité des documents, elle vérifie la facture commerciale et le connaissement maritime et les domicilie en mettant le même numéro de domiciliation.

Ensuite la BNP PARIBAS EL DJAZAIR convoque l'importateur (M) pour signer une levée de réserve attestant son acceptation et sa satisfaction.

Par ailleurs, le banquier endosse le connaissement au nom de l'importateur (M) pour lui permettre la mise en consommation (Dédouanement) de sa marchandise.

A la fin, l'agent chargé des opérations de commerce extérieur transmet une copie de la levée de réserve au Middle Office qui doit effectuer le transfert des fonds par virement Swift pour le règlement de Banca Popolare DI VICENZA.

### **2.3.8. L'apurement du dossier**

L'agent chargé de l'apurement a reçu de la section Credoc :

- Une copie de la facture définitive ;
- Un exemplaire du document de transport ; **(voir annexe n° 11)**
- Une copie du message SWIFT ; **(voir annexe n°09)**
- La formule statistique 4.

Le dossier étant complet, l'agent chargé de l'apurement vérifie que la valeur réellement importée et dédouanée est en conformité avec la valeur domiciliée et transférée, il apure le dossier.

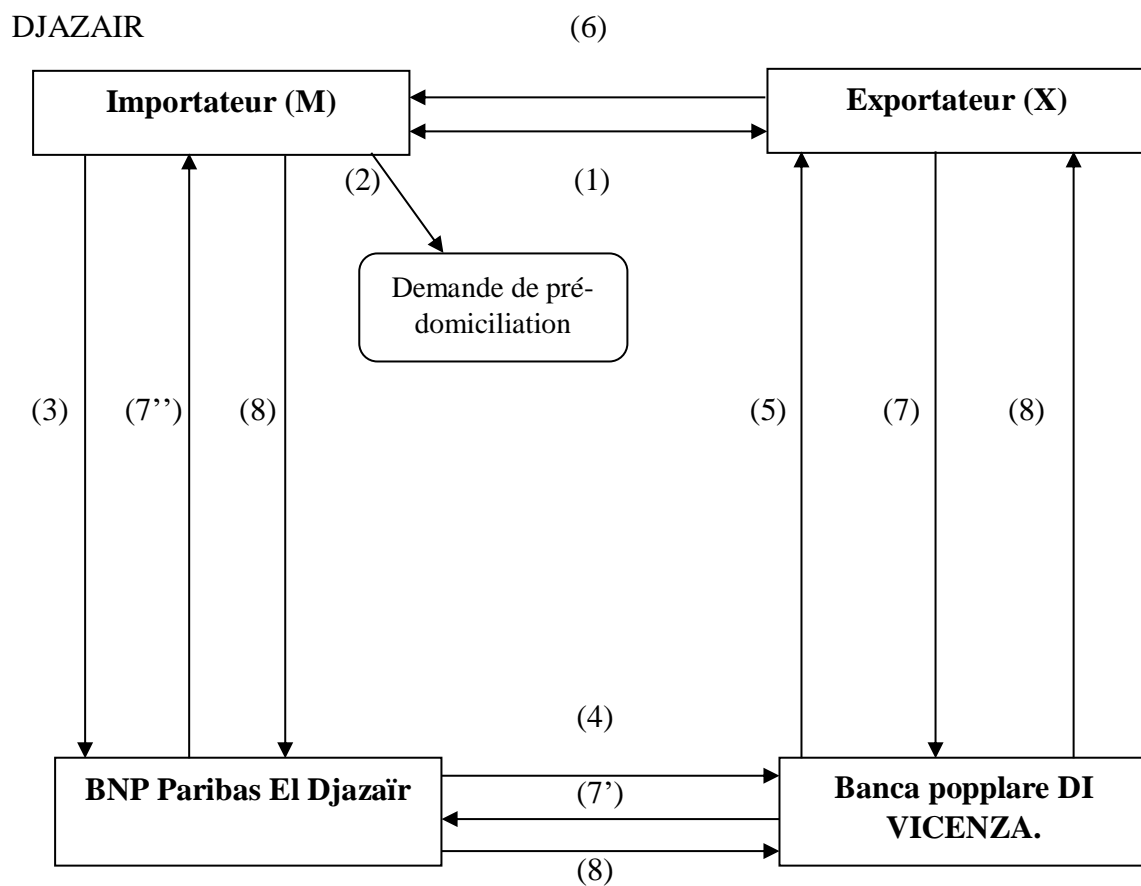
**Section 3 : Synthèse et résultats du cas traité au sein de la BNP PARIBAS EL  
DJAZAIR - Agence de Tizi-Ouzou**

Le cas que nous avons traité dans la section précédente nous permet de résumer et d'aboutir à des synthèses que nous avons résumées dans cette section.

**3.1. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire**

Le cas que nous avons traité dans la section précédente nous permet de résumer et d'aboutir à une synthèse que nous avons schématisée dans la figure suivante :

**Figure n° 09 : Récapitulatif du déroulement du Credoc au sein de BNP PARIBAS EL**



*Source : Elaborée par nous-mêmes*

(1) : L'importateur (M) et l'exportateur (X) concluent un contrat d'achat d'une marchandise (Autoclave de stérilisation double portes 300 litres et une laveuse ML 60) d'une valeur de **41 322,11 EUR** dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement.

### **Chapitre 3 : Etude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou**

---

(2) : L'importateur (M) demande une pré-domiciliation sur le site Web de BNP PARIBAS EL DJAZAIR

(3) : L'importateur (M) demande à sa banque (BNP PARIBAS EL DJAZAIR) d'ouvrir un Credoc en faveur de l'exportateur (X) sur la base d'un ensemble d'instructions précises, tout en se domiciliant auprès de sa banque émettrice.

(4) : Le banquier rédige un avis d'ouverture selon un message SWIFT MT 700 où sont mentionnés (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité, la nature de marchandise, les documents requis) et le transmet à la banque notificatrice Banca Popolare DI VICENZA (Banque d'exportateur).

(5) : La banque notificatrice (Banca Popolare DI VICENZA) informe son client (exportateur X) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur.

(6) : L'exportateur (X) expédie la marchandise selon l'incoterm CFR

(7) : L'exportateur (X) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice (Banca Popolare DI VICENZA).

(7') : A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice (Banca Popolare DI VICENZA) vérifie leur conformité. Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque Banca Popolare DI VICENZA les transmet à la banque (BNP PARIBAS EL DJAZAIR).

(7'') : La banque émettrice (BNP PARIBAS EL DJAZAIR) reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle les remet à l'importateur (M).

(8) : A la réception des documents, l'importateur (M) donne ordre à sa banque (BNP PARIBAS EL DJAZAIR) de payer l'exportateur (X) par l'intermédiaire de la banque notificatrice (Banca Popolare DI VICENZA), ce qui lui permet de prendre possession de la marchandise.

### **3.2. Avantages et inconvénients de l'opération**

#### **3.2.1. Avantages**

- Le crédit documentaire est la meilleure technique de financement lorsqu'il s'agit d'une opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances risquées.

- Le crédit documentaire est ouvert à l'initiative de l'exportateur (X)

- Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque (BNP Paribas) constitue la provision sur le compte de l'importateur (M) au moment de l'ouverture de Credoc.

#### **3.2.2. Inconvénients**

- Le crédit documentaire est très coûteux suite à sa panoplie de commissions qui sont prélevées par la banque.

- La gestion administrative du Credoc est lourde et prend beaucoup de temps, ce qui retarde l'acheminement de la marchandise.

### **Conclusion**

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

Le crédit documentaire a été ouvert par la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou à la demande du donneur d'ordre importateur (M) en faveur du bénéficiaire exportateur (X) et garanti par la possession de documents destinés à être acheminés.

Le crédit documentaire se matérialise par le fait qu'il est considéré comme l'engagement de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou à payer le montant de 41.322,11 EUR à l'exportateur (X) pour la marchandise (Autoclave double port 300 litres et laveuse ML60), contre la remise dans les délais fixés, des documents conformes prouvant que la marchandise a bien été expédiée.

### **Chapitre 3 : Etude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou**

---

Ainsi, l'importateur (M) ne transmet aucun fonds à l'exportateur (X) tant qu'il n'a pas reçu les documents pour prendre possession de la marchandise, et l'exportateur (X) reçoit le paiement après avoir rempli ses engagements contractuels (Expédition des marchandises et des documents, respects des délais et autres clauses du contrat commercial).

# Conclusion générale

## Conclusion générale

---

Au terme de ce travail, nous devons reconnaître que le service commerce extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire. Il est chargé d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale, engagée par ses clients avec l'étranger.

Le développement de la pratique bancaire est permis grâce aux échanges et relations commerciales internationales. En effet elle a institué le libre accès au commerce extérieur à conditions de la possession d'un registre de commerce valide, et d'une surface financière suffisante.

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparaît la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationale qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Dans notre étude théorique nous avons essayé de définir le cadre général du commerce extérieur ainsi que ses procédures, c'est dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières.

Au cours de notre stage qui s'est déroulé durant les mois de mai et juin au niveau de l'agence BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence de Tizi-Ouzou, nous avons mis l'accent sur l'étude d'une opération d'importation par crédit documentaire.

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer sur l'importance du crédit documentaire, que nous avons développé dans le cas pratique, dans le traitement des opérations du commerce extérieur, en étudiant son rôle, ses formes d'encaissement et sa procédure.

Enfin, Le crédit documentaire est le mode de paiement le plus utilisé dans le commerce extérieur car il offre plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur. Il permet de faciliter la création de rapports commerciaux entre les deux parties.

L'engagement de la banque rassure le paiement et assure l'acheteur que la marchandise sera conforme à ses attentes. Le paiement par crédit documentaire permet ainsi de réaliser un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et du vendeur qui sont parfois contradictoires

# Bibliographie

# Bibliographie

## Liste des Ouvrages

- ADASSOVSKY(H) et autres : Commerce international, Gestion des opérations Import-Export, édition BREAL ROSNY, Paris, 2008
- CAUDAMINE (G) et MONTIER (J), Banque et marchés financiers, éditions Economica, Paris, 1998
- CHAUVIER (Stéphane) : le contrat international, édition VUIBERT, paris, 2007
- GARSUAULT (P) et PRIAMI (S) : Opérations bancaires à l'international, édition RB, Paris, 2015
- HADDAD (S) & Collectif : Le crédit documentaire, édition Pages bleues, Alger, 2009
- LAHLOU Moussa : Le crédit documentaire, édition ENAG, Alger, 1999
- LAHLOU Moussa : Le crédit documentaire, Edition ENAC, 2008
- LASARY : Le crédit documentaire, édition EL Dar Othmania, 2010
- LEGRAND (G) et MARTINI(H) : Gestion des opérations Import-Export, édition DUNOD, Paris, 2008
- LEGRAND (G) et MARTINI (H), Commerce international 2<sup>ème</sup> édition, édition DUNOD, paris, 2008
- LEGRAND (G) et MARTINI (H), Commerce international 3<sup>ème</sup> édition, édition DUNOD, paris, 2010
- MONOD (Didier-Pierre) : Technique administrative du commerce international, édition ESKA, Toulouse, 1992
- MONOD (Didier-Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999
- TORRES OLIVIER : PME de nouvelles approches, éditions Economica, Paris, 1998

## **Mémoires :**

- BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003
- CHERIGUI (Chahrazed), Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes, mémoire de magister en droit bancaire et financier, université d'Oran, 2014
- KENDI Lyes, étude de la conduite d'une remise documentaire à l'importation au sein de la Trust Bank Algérie 601, mémoire de fin cycle, Master II en science économique, option : Monnaie, Banque et Environnement International, université Abderrahmane Mira Bejaia, 2015
- MERIANE Ahmed Oussama, Le financement des importations par banques, mémoire de fin de cycle master 2 option : finance d'entreprise, université Abderrahmane Mira Bejaia, 2017

## **Décrets et lois :**

- Article 08 : du décret exécutif n 95-305 du 07 octobre 1999 fixant les modalités d'établissement de la facture.
- Article 30, règlement n° 31 du 13 mai 2007 Règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises
- Article 33, règlement n° 31 du 13 mai 2007 Règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises
- Article 39, règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises
- Article 54 du code de commerce algérien
- Décret 91-37 du 03/02/1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur.
- Instruction N°625 du 18/08/1992 relative au financement du commerce extérieur
- L'instruction n° 03/98 du 21 mai 1998 déterminant le pourcentage des recettes d'exportations hors hydrocarbure et produits miniers

- Loi 78-02 relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.
- Loi 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit
- Note N° 17/2016 du 13 mars 2016 de la banque d'Algérie relative à la pré-domiciliation
- Règlement 91-03 du 20/02/1991 relatif aux conditions d'exercices des opérations d'importations de biens et services en Algérie et leur financement.
- Règlement n° 03 - 07 du 31 Mai 2007 relative à la procédure de déclaration et de suivi des dossiers de domiciliation des transactions courantes avec l'étranger.

### **Sites internet**

- [www.banque.ooreka.fr](http://www.banque.ooreka.fr)
- [www.cloudfront.net](http://www.cloudfront.net)
- [www.group.bnpparibas.com](http://www.group.bnpparibas.com)
- [www.group.bnpparibas.dz](http://www.group.bnpparibas.dz)
- [www.comprendrelespaiements.com](http://www.comprendrelespaiements.com)
- [www.comprendrelespaiements.com](http://www.comprendrelespaiements.com)
- [www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com)
- [www.lantene.com](http://www.lantene.com)
- [www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com)
- [www.mondissimo.com](http://www.mondissimo.com)

### **Autres documents :**

Documents internes de la BNP Paribas El Djazaïr agence Tizi Ouzou

Fascicule N°3, Les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004.

# Liste des tableaux

## Liste des tableaux

<b>Tableau n° 01</b>	Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat
<b>Tableau n° 02</b>	Les différents Incoterms 2010
<b>Tableau n° 03</b>	Classification des incoterms par famille
<b>Tableau n° 04</b>	Avantages et inconvénients du chèque
<b>Tableau n° 05</b>	Avantages et inconvénients des virements bancaires
<b>Tableau n° 06</b>	Les avantages et les inconvénients d'une lettre de change
<b>Tableau n° 07</b>	Avantages et inconvénients d'un billet à ordre
<b>Tableau n° 08</b>	Avantages et inconvénients du transfert libre
<b>Tableau n° 09</b>	Les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire
<b>Tableau n° 10</b>	Les avantages et les inconvénients d'un crédit documentaire
<b>Tableau n° 11</b>	La constitution de la commission de domiciliation
<b>Tableau n° 12</b>	La constitution de la commission d'ouverture
<b>Tableau n° 13</b>	La constitution de la commission Swift

# Liste des figures

## Liste des figures

<b>Figure n° 01</b>	Cachet de domiciliation
<b>Figure n° 02</b>	Déroulement d'une remise documentaire
<b>Figure n° 03</b>	Le crédit documentaire transférable
<b>Figure n° 04</b>	Déroulement d'un crédit documentaire
<b>Figure n° 05</b>	Les garanties directes
<b>Figure n° 06</b>	Les garanties indirectes
<b>Figure n° 07</b>	Organigramme de BNP Paribas El DJAZAIR agence Tizi-Ouzou
<b>Figure n° 08</b>	Caché pour domiciliation du crédit documentaire d'une importation
<b>Figure n° 09</b>	Récapitulatif du déroulement du Credoc au sein de BNP Paribas

# Liste des annexes

## Liste des annexes

<b>Annexe N° 01</b>	Note de la pré-domiciliation
<b>Annexe N° 02</b>	Inscription sur le site Web de la BNP Paribas
<b>Annexe N° 03</b>	Demande de pré-domiciliation
<b>Annexe N° 04</b>	Documents exigés
<b>Annexe N° 05</b>	Facture pro forma
<b>Annexe N° 06</b>	Attestation de taxe de domiciliation import
<b>Annexe N° 07</b>	Engagement de domiciliation import
<b>Annexe N° 08</b>	Demande d'ouverture du Credoc
<b>Annexe N° 09</b>	Message Swift MT 700
<b>Annexe N° 10</b>	Connaissance maritime
<b>Annexe N° 11</b>	Certificat de circulation des marchandises (D10)
<b>Annexe N° 12</b>	Certificat de conformité
<b>Annexe N° 13</b>	Certificat d'origine

# Table des matières

# Table des matières

<b>Dédicaces.....</b>	<b>02</b>
<b>Remerciements.....</b>	<b>04</b>
<b>Liste des abréviations.....</b>	<b>06</b>
<b>Sommaire.....</b>	<b>08</b>
<b>Introduction générale.....</b>	<b>11</b>
<b>Chapitre 1 : Aspects théorique du commerce extérieur.....</b>	<b>14</b>
Introduction.....	14
<b>Section 1 : Cadre réglementaire du commerce extérieur.....</b>	<b>14</b>
1.1. Phase d'étatisation du commerce extérieur.....	14
1.2. Phase de libéralisation du commerce extérieur.....	15
1.2.1. Les réformes économiques et tentatives de libéralisation du commerce extérieur...15	
1.2.2. La libéralisation du commerce extérieur dans le cadre du programme d'ajustement structurel.....	16
1.2.2.1. Les premiers recours au FMI en 1989.....	17
1.2.2.2. L'accord de confirmation du 3 juin 1991.....	17
1.3. La chambre de commerce internationale (CCI).....	18
1.3.1. Présentation de la CCI.....	18
1.3.2. Les objectifs de la CCI.....	19
1.3.3. Les services de CCI.....	19
<b>Section 2 : Les instruments d'une opération du commerce extérieur.....</b>	<b>19</b>
2.1. Le contrat du commerce international.....	19
2.1.1. Définition du contrat du commerce international.....	20
2.1.2. Les effets du contrat du commerce international.....	20
2.1.2.1. Obligations des parties.....	20

2.1.2.2. Transfert de propriété et de risques.....	21
2.1.3. Les clauses du contrat de vente international.....	21
2.1.3.1. Les clauses préliminaires.....	21
2.1.3.2. Les clauses commerciales et techniques.....	21
2.1.3.3. Les clauses financières.....	21
2.1.3.4. Les clauses juridiques.....	21
2.2. Les Incoterms.....	22
2.2.1. Définition des Incoterms.....	22
2.2.2. Objectifs des Incoterms.....	23
2.2.3. Présentation des Incoterms 2010.....	24
2.2.4. Les différents modes de classement des Incoterms.....	29
2.2.4.1. Classement par famille.....	29
2.2.4.2. Classement par type de vente.....	29
2.2.4.3. Classement par mode de transport.....	30
2.2.5 Choix de l'Incoterm.....	30
2.2.6. Les limite des Incoterms.....	30
2.3. Les documents utilisés dans le commerce international.....	31
2.3.1. Les documents de prix.....	31
2.3.1.1. La facture pro-forma.....	32
2.3.1.2. La facture commerciale (définitive).....	32
2.3.1.3. La facture consulaire.....	33
2.3.1.4. La note de frais.....	33
2.3.2. Les documents de transport.....	33
2.3.2.1. Le connaissance maritime.....	33

2.3.2.2. La lettre de transport routier (lettre de voiture).....	35
2.3.2.3. La lettre de transport aérien (LTA).....	36
2.3.2.4. Duplicata de lettre de voiture internationale (DLVI).....	36
2.3.3. Les documents d'assurance.....	36
2.3.3.1. La police d'assurance.....	36
2.3.3.2. Le certificat d'assurance.....	37
2.3.4. Les documents annexes.....	37
2.3.4.1. La liste de colisage.....	37
2.3.4.2. Le certificat d'origine.....	37
2.3.4.3. Le certificat d'analyse.....	37
2.3.4.4. Le certificat phytosanitaire.....	37
2.3.4.5. Les documents douaniers.....	37
<b>Section 3 : La domiciliation bancaire.....</b>	<b>38</b>
3.1. Définition de la domiciliation.....	38
3.2. Processus de domiciliation d'une importation.....	39
3.2.1. La pré-domiciliation.....	39
3.2.1.1. Les étapes de la pré-domiciliation.....	39
3.2.2. L'enregistrement du dossier de domiciliation.....	42
3.2.3. Le règlement financier.....	43
3.2.4. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation.....	43
3.2.5. L'apurement.....	44
3.2.5.1. L'inventaire.....	44
3.2.5.2. L'établissement du bilan.....	45

3.3. Processus de domiciliation d'une exportation.....	45
3.3.1. Inscription et demande de pré-domiciliation.....	45
3.3.2. L'apurement.....	46
Conclusion.....	47
<b>Chapitre 2 : Les méthodes de règlement des transactions internationales et les moyens de couverture des risques.....</b>	<b>49</b>
Introduction.....	49
<b>Section 1 : Les instruments de paiement à l'international.....</b>	<b>49</b>
1.1. Le chèque.....	49
1.1.1. Définition.....	49
1.1.2. Avantages et inconvénients du chèque.....	50
1.2. Les virements bancaires.....	51
1.2.1. Définition.....	51
1.2.2. Avantages et inconvénients des virements bancaires.....	52
1.3. La lettre de change.....	52
1.3.1. Définition.....	52
1.3.2. Fonctions d'une lettre de change.....	53
1.3.3. La provision d'une lettre de change.....	53
1.3.4. Avantages et inconvénients d'une lettre de change.....	53
1.4. Le billet à ordre .....	54
1.4.1. Définition.....	54
1.4.2. La forme d'un billet à ordre.....	55
1.4.3. Les avantages et les inconvénients d'un billet à ordre.....	55
<b>Section 2 : les techniques de paiement à l'international.....</b>	<b>55</b>

2.1. Le transfert libre.....	56
2.1.1. Définition.....	56
2.1.2. Le traitement de l'opération.....	56
2.1.3. Avantages et inconvénients du transfert libre.....	57
2.2. La remise documentaire.....	57
2.2.1. Définition.....	58
2.2.2. Les intervenants d'une remise documentaire.....	58
2.2.3. Les formes d'une remise documentaire.....	58
2.2.3.1. La Remise des documents contre paiement (D/P).....	58
2.2.3.2. La Remise des documents contre acceptation (D/A).....	59
2.2.3.3. Remise documentaire contre acceptation et aval.....	59
2.2.3.4. Remise documentaire contre lettre d'engagement.....	59
2.2.4. Déroulement d'une remise documentaire.....	60
2.2.4.1. Demande de pré-domiciliation.....	60
2.2.4.2. Domiciliation des documents de la remise documentaire.....	60
2.2.4.3. Expédition des marchandises.....	60
2.2.4.4 Remise des documents.....	60
2.2.4.5. Envoi des documents à la banque présentatrice.....	60
2.2.4.6. Remise des documents à l'acheteur.....	60
2.2.4.7. Paiement ou acceptation.....	61
2.2.4.8. Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante.....	61
2.2.4.9. Crédit au vendeur.....	61
2.2.5. Les motifs de non-acceptation d'une remise documentaire.....	63

2.2.6. Les avantages et les inconvénients.....	64
2.3. Crédit documentaire.....	65
2.3.1. Présentation d'un crédit documentaire.....	65
2.3.1.1. Origine du crédit documentaire.....	65
2.3.1.2. Définition.....	65
2.3.1.3. Les intervenants d'un crédit documentaire.....	66
2.3.2. Les différentes formes d'un crédit documentaire.....	67
2.3.2.1. Selon le critère de sécurité.....	67
2.3.2.2. Selon le critère mode de réalisation.....	68
2.3.2.3. Selon le critère de financement.....	70
2.3.3. Déroulement d'un crédit documentaire.....	72
2.3.3.1. Demande de pré-domiciliation.....	72
2.3.3.2. L'ouverture du crédit documentaire.....	72
2.3.3.3. Domiciliation des documents du crédit documentaire.....	72
2.3.3.4. Notification du crédit documentaire.....	73
2.3.3.5. Expédition des marchandises.....	73
2.3.3.6. Délivrance du document de transport.....	73
2.3.3.7. Présentation des documents.....	73
2.3.3.8. Paiement au bénéficiaire.....	73
2.3.3.9. Transmission des documents à la banque émettrice.....	73
2.3.3.10. Remboursement à la banque de l'exportateur.....	73
2.3.3.11. Levée des documents (côté importateur).....	74
2.3.3.12. Paiement par la banque émettrice.....	74
2.3.3.13. Réclamation et /ou remise des marchandises.....	74

2.3.4. Les avantages et les inconvénients.....	76
<b>Section 3 : Les risques et les garanties bancaires à l'international.....</b>	<b>77</b>
3.1. Les risques bancaires à l'international.....	77
3.1.1. Notion de risque.....	77
3.1.2. Classification des risques.....	77
3.1.2.1 Selon la nature des risques.....	77
3.1.2.2. Le risque selon le moment où il se présente.....	79
3.2. Les garanties bancaires à l'international.....	79
3.2.1. Définition et conditions des garanties bancaires.....	79
3.2.1.1. Définition.....	79
3.2.1.2 Conditions des garanties bancaires.....	80
3.2.2. La mise en place des garanties.....	80
3.2.2.1 Les intervenants.....	80
3.2.2.2 Les modes d'émission d'une garantie.....	81
3.2.3. Les différents types de garanties.....	82
3.2.3.1. La garantie à première demande.....	82
3.2.3.2. La garantie de soumission (BID BOND).....	83
3.2.3.3. La garantie de restitution d'acompte (Avance payement).....	83
3.2.3.4. La garantie de bonne exécution (performance bond).....	84
3.2.3.5. La garantie de retenue de garantie.....	84
3.2.3.6. La lettre de crédit « stand-by ».....	84
Conclusion.....	85

<b>Chapitre 3 : Etude d'un cas d'importation par crédit documentaire au sein de la banque BNP Paribas El DJAZAIR agence Tizi-Ouzou.....</b>	<b>87</b>
Introduction.....	87
<b>Section 1 : Présentation de la banque d'accueil « BNP PARIBAS EL DJAZAIR – Agence de Tizi-Ouzou ».....</b>	<b>87</b>
1.1. Historique du groupe BNP PARIBAS.....	87
1.2. Création de la BNP PARIBAS.....	88
1.3. Slogans de la BNP PARIBAS.....	89
1.4. Création de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR.....	89
1.5 Organigramme de BNP PARIBAS EL DJAZAIR - Agence de Tizi-Ouzou.....	89
<b>Section 2 : Analyse d'un Credoc ouvert au sein de BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou.....</b>	<b>91</b>
2.1. Détermination des éléments entrant dans le contrat.....	91
2.2. Les conditions liées aux éléments du contrat et les documents exigés par l'importateur.....	92
2.3. Déroulement et réalisation de l'opération commerciale.....	92
2.3.1. Demande de pré-domiciliation.....	92
2.3.2 Demande d'ouverture d'un Credoc.....	93
2.3.3. Domiciliation de l'opération.....	94
2.3.4. L'ouverture du Credoc.....	95
2.3.5. Emission du Credoc par message SWIFT MT700.....	96
2.3.6. Expédition de la marchandise et constitution du dossier.....	97
2.3.7. Levée des documents et règlement.....	99
2.3.8. L'apurement du dossier.....	99

<b>Section 3 : Synthèse et résultats du cas traité au sein de la BNP PARIBAS EL DJAZAIR</b>	
<b>- Agence de Tizi-Ouzou.....</b>	<b>100</b>
3.1. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.....	100
3.2. Avantages et inconvénients de l'opération.....	102
3.2.1. Avantages.....	102
3.2.2. Inconvénients.....	102
Conclusion.....	102
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>105</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>107</b>
<b>Liste des tableaux.....</b>	<b>112</b>
<b>Liste des figures.....</b>	<b>114</b>
<b>Liste des Annexes.....</b>	<b>116</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>118</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>129</b>
<b>Résumé.....</b>	<b>149</b>

# Annexes

بنك الجزائر


Direction Générale des Changes

المديرية العامة للصرف

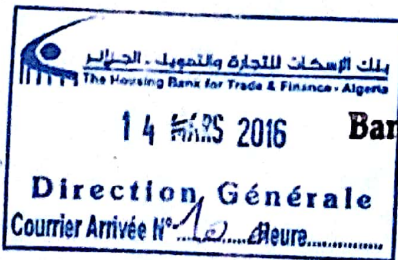
REF/DGC/N° 265/2016

Alger, le 14 mars 2016

## BORDEREAU D'ENVOI

Désignation des pièces	Nombre	Observations
-Note n° 17/2016/DGC du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaires agréés.  -Annexe à la note n° 17/2016/DGC du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaires agréés.		Pour information et application.  Le Directeur Général des Changes  Mustapha ALI  

**Destinataire :** Monsieur le Directeur Général  
The Housing Bank For Trade and Finance



Bank of Algeria

Annexe n° 01 2/4

بنك الجزائر

Direction Générale des Changes

Note n°17/2016/DGC du 13 mars 2016  
aux banques, intermédiaires agréés

Conformément à l'article 29 du règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, il est prévu que :

« A l'exception des opérations en transit et des opérations visées à l'article 33 ci-dessous, toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé. ».

Ainsi, dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à compter du 15 mars 2016 tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.

Cette procédure en amont de l'acte définitif de domiciliation consiste, en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la pré-domiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site WEB de sa banque domiciliaire, intermédiaire agréé.

La mise en place d'une plateforme électronique au niveau central d'une banque, intermédiaire agréé, a pour avantage de permettre de renforcer et de consolider le processus de contrôle à priori qui relève de sa responsabilité.

Cette solution électronique, dont le site WEB pré-domiciliation des opérations de commerce extérieur, n'est accessible qu'aux opérateurs définis et

# Annexe n°01 3/4

reconnus, vise à maximiser le contrôle permanent des opérations de commerce extérieur, avant toute domiciliation physique.

Cette procédure de pré-domiciliation électronique se décline comme ci-après :

- 1)- phase «inscription client»,
- 2)- phase «identification client et pré-domiciliation de la demande du client»,
- 3)- phase « contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central de la banque, intermédiaire agréé»,
- 4)- phase « contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire domiciliataire ».

Les modalités pratiques de cette procédure de pré-domiciliation électronique sont décrites par l'annexe jointe à la présente note.

Par ailleurs il est utile de rappeler que, les banques, intermédiaires agréés doivent s'assurer avant toute domiciliation :

- de la régularité de l'opération de commerce extérieur au regard de la législation et de la réglementation en vigueur,
- que l'opérateur /client possède la surface financière suffisante, à travers l'étude d'un dossier dûment constitué à cet-effet, et devant obligatoirement comporter le bilan et le tableau de comptes de résultat tels que déclarés à l'administration fiscale,
- que les engagements financiers au titre d'une opération de commerce extérieur (remise documentaire, crédit documentaire, aval, caution, garantie de commerce extérieur etc...) doivent être fondés sur la solvabilité de l'opérateur/ client,
- de l'appréciation de la solvabilité de l'opérateur/client qui doit reposer sur la structure de son patrimoine et de ses obligations ainsi que sur sa rentabilité présente et future.

A ANNEXE n° 01 4/4

En outre, il est également nécessaire de souligner que, les banques, intermédiaires agréés, qui s'engagent au titre des opérations de commerce extérieur doivent disposer :

- d'un système de surveillance et de gestion des risques encourus,
- d'un système de contrôle permanent visant notamment, les engagements par signature liés aux opérations de commerce extérieur, les pays qui ne sont pas transparents sur le régime fiscal, le respect des dispositions légales et réglementaires applicables en matière de prévention et de lutte contre le blanchiment d'argent et de financement du terrorisme etc...

Enfin, les banques, intermédiaires agréés, voudront bien veiller en permanence à maintenir le niveau de vigilance en matière de traitement et de contrôle des opérations de commerce extérieur.



Le Directeur Général des Changes

*Mustapha ALI*

# Annexe n° 02



## AUTHENTIFICATION POUR LES ENTREPRISES ET LES PROFESSIONNELS

Numéro d'Identification Fiscale

Votre mot de passe

**SE CONNECTER**



## AUTHENTIFICATION POUR LES PARTICULIERS

Votre numéro de compte bancaire

Votre mot de passe

**SE CONNECTER**



## PREMIÈRE VISITE ?

### Pour les Entreprises et les Professionnels:

Pour vous inscrire, vous devez vous munir de votre numéro d'Identification Fiscale ainsi que du numéro de Registre du Commerce.

### Pour les Particuliers:

Pour vous inscrire, vous devez vous munir de votre numéro de compte bancaire sur 16 chiffres.

**INSCRIPTION**

## DES QUESTIONS : CONTACTEZ LE DIRECT CALL

- à l'aide du formulaire en ligne
- par téléphone aux numéros

Agence domiciliaire :   
Date de la demande :

### 1) Identification du client :

Nom et raison sociale :  
N° de compte :  
Adresse :  
N° TEL :  
EMAIL :  
NIF :  
N° de R.C. :  
Nom du Gérant ou du mandataire social :  
Secteur d'Activité :

### 2) Identification de l'opération :

Type de l'opération :  
Objet de l'opération :  
Désignation du produit :  
Tarif douanier :  
Incoterms :  
Lieu associé à l'Incoterm :  
Mode de règlement :  
Délai de règlement :  
Nbre de jours :  
Cadre de l'importation :  
  
Nom du Fournisseur / Client :  
Adresse du Fournisseur / Client :  
Pays d'origine de la marchandise ou du service :  
Pays de provenance / destination de la marchandise ou du service :  
Lieu d'embarquement :  
Lieu de débarquement :  
Banque / BIC correspondant :

N° de Facture Proforma ou du Contrat	Date de la facture Proforma ou du Contrat	Montant de la facture Proforma ou du Contrat	Devises
<b>Montant Total:</b>		<b>0,00</b>	

### 3) Pièces Jointes

- Licence d'importation (si requise)
- Certificat de conformité pour la revente en l'état
- Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens destinées à la revente en l'état
- Autorisation ou agrément pour l'importation de produits réglementés
- Attestation de la taxe de domiciliation (taxe 3%)
- Contrat de travail et révetu selon le cas du visa de la Direction générale de la fonction publique et/ou du ministère chargé du travail
- Un copie conforme à l'original du permis de travail ou de l'autorisation de travail temporaire délivrée par les autorités compétentes ou du récépissé de déclaration pour les travailleurs étrangers non soumis à l'obligation du permis de travail

La réponse réservée à la présente demande ne vaut pas accord ni engagement de la banque sur l'opération. En cas d'accord de principe, ce dernier ne dispense pas le demandeur de satisfaire obligatoirement à l'ensemble des formalités réglementaires inhérentes à la domiciliation effective d'Import ou Export auprès du guichet de la banque et de la présentation et du contrôle des supports de domiciliation et de toutes autres diligences légales propres à la banque.

**Opération d'importation :** Nous nous engageons à vous remettre :

1. Pour les opérations effectuées en transfert libre : Avec l'ordre de virement, le document de dédouanement original et le document de transport original justifiant l'importation de marchandise ou une attestation de service fait dans le cas d'importation de services.
2. Pour les opérations effectuées en crédit documentaire ou en remise documentaire : le document de dédouanement original dès sa disponibilité
3. Nous certifions avoir pris connaissance des dispositions de l'instruction 03/04, faisant obligation de déclarer en dette extérieure, tout montant d'une importation dont les modalités de paiement seraient à vue et qui demeureraient non réglées dans les 60 jours qui suivent, la date de dédouanement pour les biens et date de facturation pour les services.

**Opération d'exportation :** conformément à l'article 61 du règlement 07/01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes de devises, modifié et complété par le règlement 11/06 du 19 octobre 2011. Nous nous engageons à rapatrier les produits des recettes provenant de l'exportation dans un délai n'excédant pas cent quatre vingt jours (180) jours, à compter de la date d'expédition pour les biens ou de la date de facturation pour les services. Lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédant cent quatre vingt (180) jours, nous certifions avoir pris connaissance que l'exportation ne peut avoir lieu qu'après autorisation des services compétents de la Banque d'Algérie.

Après dédouanement de la marchandise, nous nous engageons à vous adresser dans les meilleurs délais possibles, les documents douaniers y afférents.

**Pour le transfert de salaire :** Nous nous engageons à vous remettre

1 mensuellement ( et

ne doivent pas être cumulés) au guichet domiciliaire, une fiche de paie spéciale, conformément aux dispositions du contrat de travail et établie selon le

Cadre réservé à la banque	
Avis de la banque	
	Date de traitement
	Collaborateur en charge
	Ref Dossier



**BNP PARIBAS**  
El Djazair

**46A**Documents exigés :

- Factures commerciales originales signées en 5 exemplaires.  
 Jeu complet de connaissements originaux "on board" établis ou endossés au nom de BNP Paribas El Djazair.  
 Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de BNPP El Djazair.  
 CMR  
 Autre Document de Transport :

Mentionner le NIF sur la facture définitive et le connaissement :

- Original du certificat d'origine et 1 copie(s), émis par une Chambre de Commerce locale.  
 Original du certificat d'analyse et copie(s).  
 Original du certificat sanitaire et copie(s).  
 Original de la liste de colisage et copie(s).  
 Original de la note de poids et 1 copie(s).  
 Original du certificat de conformité et 1 copie(s).  
 Original du certificat de contrôle de qualité et 1 copie(s).  
 Original du certificat de non radioactivité et copie(s):

- Autres :

Certificat Iso et CE :

Certificat EUR 01

**47A**Conditions additionnelles :

Mentionné le NIF sur le connaissement

Visa de l'ordonnateur:

Le, 02/11/2016



STEELECO S.p.A  
 Via Balegante, 27 - 31039 RIESE PIO X (TV)  
 Tel +39 0423 7661 - Fax +39 0423 75528  
 e-mail: steelco@steelcospa.com  
 Web Site: www.steelcospa.com  
 Completamente partecipata da International Steel Co. Spa  
 Capitale Sociale € 3.000.000,00 i.v.  
 Codice Fiscale, P.IVA 04311220265  
 Registro AEE N° 1701000000000220 - RPA IT 00707000061535

Messaggio: 001150

TIZI-OUZOU ALGERIE (DZ)

Yr. phone: 0021320674623 Yr. fax:

ORDER CONFIRMATION

Ack. nr.	Ack. date	Page
16005890	02/09/2016	1 / 2
Yr. ref. nr.	Yr. ref. date	
YR PO BY MAIL	02/08/2016	

Delivery address  
 As above

Document type EXPORT SALE	Carrier
Forwarding by BY FORWARDER	Yr. Bank BANCA POPOLARE DI VICENZA
Delivery terms C.F.R. COST & FREIGHT INC.2010	Payment AS AGREED
Agent	

Part number	Description	UM	Quantity	Unit price	Discounts	Tot per line	Forward date
	Our Po 1357/16 dd 31/08/16 PROFORMA INVOICE NR 463 DD 14/09/16 PAYMENT TERM: IRREVOCABLE LETTER OF CREDIT AT 59 DAYS TO BE OPENED AT THE ORDER CONFIRMATION PROJECT AIT KACI ***POIDS NET/ NET WEIGHT 850 kg***** ***COUNTRY OF ORIGIN : ITALY ***** **MANUFACTURED BY STEELCO - RIESE PIO X***** ***COUNTRY OF PROVENANCE : ITALY*****						
9960044	Trade name or Model: M.L. 60 N M.L. 60 N 400/3N/50HZ 4900W VAPORE INCLUDED STEAM CONDENSER	NR	1	7.758,300		7.758,30	12/10/2016
C62	DIN 1/1 mesh tray	NR	8	68,200		545,60	12/10/2016
99911723	OPT KIT GABBIA DS600	NR	1	226,280		226,28	12/10/2016
9991213	Manual conveyor	NR	1	651,750		651,75	12/10/2016
C501	Four levels cart with removable top level	NR	1	687,500		687,50	12/10/2016
99SA030PED 0300	SA 030 PE 400V/3N/50HZ 34KW DX BRAND COLUSSI	NR	1	27.930,000		27.930,00	12/10/2016
99F95907200	WATER SOFTENER	NR	1	945,000		945,00	12/10/2016
999999999999999	2 % FOR WOODEN CAGE PACKAGE	NR	1	735,580		735,58	12/10/2016
99F95827000	PANNELLI DX-SX SUPERIORE VS 3/1	NR	1	492,100		492,10	12/10/2016
MV	TRANSPORT CHARGES CFR PORT ALGERIA		1,00	1.350,000		1.350,00	
	THE GOODS ARE THE MANUFATURER'S						

STEELECO S.p.A.



STEELCO S.p.A.  
 Via Balegante, 27 - 31039 RIESE PIO X (TV)  
 Tel +39 0423 7561 - Fax +39 0423 755528  
 e-mail: steelco@steelcospa.com  
 Web Site: www.steelcospa.com  
 Completamente partecipata da International Steel Co. Spa  
 Capitale Sociale € 3.000.000,00 Iva  
 Codice Fiscale, P.IVA 04311220285  
 Registro A.F.E. n° 1105050003008220 RPA IT 00070P0001513

Messrs. 001150

TIZI-OUZOU ALGERIE (DZ)

Yr. phone 0021320074623 Yr. fax

ORDER CONFIRMATION

Ack. nr.	Ack. date	Page
16005898	02/09/2016	2 / 2
Yr. ref. nr.	Yr. ref. date	
YR PO BY MAIL	02/09/2016	

Delivery address  
 As above

Document type EXPORT SALE	Carrier
Forwarding by BY FORWARDER	Yr. Bank BANCA POPOLARE DI VICENZA
Delivery terms C.F.R. COST & FREIGHT INC.2010	Payment AS AGREED
Agent	

Part number	Description	UM	Quantity	Unit price	Discounts	Tot. per line	Forward date
	PROPERTY UNTIL THE CORRESPONDING PAYMENT HAS BEEN MADE IN FULL						
	OUR BANK DETAILS ARE: BANCA POPOLARE DI VICENZA BRANCH OF RIESE PIO X ACCOUNT NR: 366658 IBAN: IT 29 K057 2862 0001 6057 0366 658 BIC:BPVIIT21160						

STEELCO S.p.A.  
 Via Balegante, 27  
 31039 RIESE PIO X (TV) (Italy)  
 Tel. 0423 7561 - Fax 0423 755528  
 C.F. e P.IVA 0431/220285

If approval is not given, the order will be validated on the third day from date of issue.

...Last

Goods amount	EUR	39.972,11
Charges amount	EUR	1.350,00
DOCUMENT AMOUNT	EUR	41.322,11

STEELCO S.p.A.

BNP Paribas El-Djazair  
 Agence TIZI OUZOU  
 Domiciliation Import

15.19.01 2016-09-10 000-24 EUR  
 L# : ... 10.1.1.2016

MINISTÈRE DES FINANCES  
DIRECTION GÉNÉRALE DES IMPÔTS  
DIRECTION DE

RECETTE DES IMPÔTS DE

Code de la recette :

**ATTESTATION DE LA TAXE DE  
DOMICILIATION BANCAIRE SUR  
UNE OPERATION D'IMPORTATION**  
(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005,  
modifié et complété.)

Nom et prénom ou raison sociale :

Statut juridique :

Capital social :

Adresse :

Numéro d'Identification Fiscale :

Numéro d'immatriculation au registre de commerce :

Code d'activité :

Numéro du compte bancaire de l'importateur :

Nom, prénom et adresse du gérant :

Numéro d'Identification Fiscale du gérant :

Indication(s) et position(s) tarifaire(s) des produits importés et /ou services importés :

Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif :

Numéro de la facture ou autre document commercial :

Banque de domiciliation :

Désignation de l'agence :

Bénéficiaire étranger :

Adresse du bénéficiaire étranger :

Visa du Receveur des Impôts

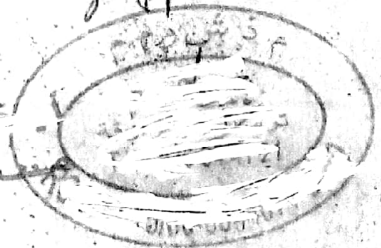
Visa de la Banque  
BNP Paribas El-Djazair  
Agence TIZ OUZOU  
Domiciliation n° 1  
15.19.01 / 2016-4-10/00001 EUR  
Le: 10/11/2016

Signature du représentant légal

Quittance de paiement :  
Numéro : 385606  
Date : 21.09.2016  
Mode de paiement : CB

Date et numéro de domiciliation  
Fait à Algérie, le 19/09/2016

Exemplaire n° 2 :  
Déposé par l'importateur et  
conservé par la Banque.



Annexe N°07



BNP PARIBAS

ENGAGEMENT DE DOMICILIATION  
IMPORT  EXPORT

1) Identification du client :

Agence domiciliataire :

Nom et raison sociale : .....  
 N° de compte : .....002700737006- 00175.....  
 Adresse : .....  
 NIF : .....000015004407746.....  
 N° de R.C : .....  
 N° immatriculation fiscale : .....0000 1518 90451.....

2) Identification de l'opération :

Désignation du produit : ..... Autoclave double porte 300 litres et Laveuse ML60 .....

Tarif douanier : ..... 8419200000 .....

Incoterms : ..... CFR .....

Délai de règlement : ..... 59 jours .....

Cadre de l'importation :  Investissement  Fonctionnement  Revente en l'état

Nom et raison sociale du Fournisseur/Client : ... Steelco Spa .....

Adresse Fournisseur/Client : Via Balegante, 27 - 31039 REISE PIO X (TV) .....

Pays d'origine de la marchandise : ..... Italie .....

Lieu d'embarquement : ..... Italie .....

Lieu de débarquement : ..... Alger .....

3) Mode de règlement :  Transfert libre  Remise documentaire  Crédit documentaire

N° de Facture	Date de Facture	Montants
.....16005898	.....02/09/2016.....	.....41 322,11.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
.....	.....	.....
<b>Total Domiciliation</b>		.....41 322,11.....

Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler. Nous vous autorisons à débiter notre compte courant ci-dessus du montant de la commission de domiciliation et des taxes afférentes à ce dossier.

Opération d'importation : Nous nous engageons à vous remettre :

1. Pour les opérations réglées en transfert libre, notamment dans le cadre des importations d'intrants et de pièces de rechange réalisées par des entreprises de production dans la limite de 4M DA et selon ce que prévoit l'article 23 de la loi 11-11 du 18/07/2011 : l'ordre de virement, la facture originale, le document douanier original et le document de transport original justifiant l'importation de marchandise ou une attestation de service fait dans le cas d'importation de services.
2. Pour les opérations effectuées en crédit documentaire ou en remise documentaire : le document de dédouanement original dès sa disponibilité.
3. Nous certifions avoir pris connaissance des dispositions de l'instruction 03/04, faisant obligation de déclarer en dette extérieure, tout montant d'une importation dont les modalités de paiement seraient à vue et qui demeureraient non réglées dans les 60 jours qui suivent, la date de dédouanement pour les biens et date de facturation pour les services.

**Opération d'exportation :** Conformément à l'article 61 du règlement 07/01 du 03/02/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, modifié et complété par le règlement 11-06/du 19/10/2011, nous nous engageons à rapatrier les produits des recettes provenant de l'exportation dans un délai n'excédant pas cent quatre vingt (180) jours, à compter de la date d'expédition pour les biens ou de la date de réalisation pour les services. Lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédant cent quatre vingt (180) jours, nous certifions avoir pris connaissance que l'exportation ne peut avoir lieu qu'après autorisation des services compétents de la Banque d'Algérie. Après dédouanement de la marchandise, nous nous engageons à vous adresser dans les meilleurs délais possibles, les documents douaniers y afférents.

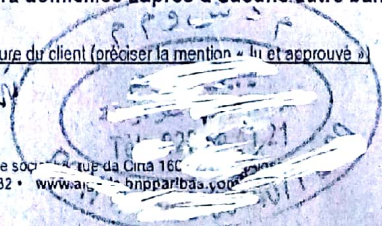
Nous certifions sur l'honneur que cette opération n'est ou ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque.

Visa du responsable

*[Signature]*

Date, cachet et signature du client (préciser la mention « lu et approuvé »)

*Lu et Approuvé*





## Demande d'ouverture de Crédit Documentaire à l'Importation



PREG:

Visa CAE:

LCA 160 2060

Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire irrévocable selon les instructions ci-dessous:

Ce crédit est soumis aux Règles et Usances Relatives aux Crédits Documentaires Pub 600 de la CCI, Révision 2007.

<b>50</b> Nom et adresse du donneur d'ordre :   Tél : 020 67 46 23 Fax : 026 14 19 26 N° Compte : 0 0 7 3 7 0 0 0 0 0 1 7 5	<b>59</b> Nom et adresse du bénéficiaire :  Via Balegante, 27 - 31039 REISE PIO X (TV)
<b>32B</b> Monnaie : E U R Montant en chiffres : 41.322,11 Montant en lettres : quarante et un Mille trois cent vingt deux euros et onze centimes	<b>57</b> Banque notifiatrice : Banca popplare DI VICENZA BRANCH OF REISE PIO X  <b>41A</b> Crédit utilisable auprès de : Banca popplare DI VICENZA BRANCH OF REISE PIO X
<b>39</b> <input checked="" type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Environ <input type="radio"/> + % / - %	<input type="radio"/> À vue <input type="radio"/> Différé à 59 jours date d'expédition <input type="radio"/> Négociation <input type="radio"/> Acceptation <input type="checkbox"/> Refinancé à jours
<b>43P</b> Expéditions Partielles : Interdites  <b>44</b> Embarquement/Expédition/Prise en charge de : port - Italie ..... à destination de : port d'Alger ..... au plus tard le (date limite d'embarquement) : 15/11/2016	<b>43T</b> Transbordements : Interdits
<b>71B</b> Frais et commissions : à la charge du :                      donneur d'ordre    bénéficiaire en Algérie <input checked="" type="radio"/> <input type="radio"/> hors Algérie <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> commission de confirmation <input type="radio"/> <input checked="" type="radio"/> (si requise)	<b>45A</b> Description des marchandises : Autoclave double porte 300 litres et Laveuse ML60  Termes de Vente (Incoterms 2010) et lieu de livraison : <input type="radio"/> FOB <input type="radio"/> FCA <input checked="" type="radio"/> CFR <input type="radio"/> CPT <input type="radio"/> Autres : Lieu : Alger
<b>48</b> Période de présentation : Documents à présenter dans les 21 jours après la date d'émission du titre de transport mais dans la validité du crédit.	<b>49</b> Confirmation du crédit : Requite
<b>40A</b> Demande d'émission de crédit documentaire irrévocable Non transférable  <b>31D</b> Date de validité : 11/12/2016 Lieu de validité : Alger	

Référence message (MUR/IMR) : IVAL1929DZ0B1000      Référence message (TRN) : 09990LCA1701227  
 Emetteur : BNPADZALXXXX  
 Destinataire : BNPAFRPPNIM BNP-PARIBAS SA (FORMERLY  
 Code application : IVAL1  
 Code secteur : 76490  
 Format : MT - 700  
 Répétition SIBES : Non  
 Statut SIBES : Transmis  
 Réseau : SWIFT  
 Référence frontal : 170817BNPADZALEXXX2736164883 (MIRNO STACHEM)

Date	Heure (Paris, FR)	Evénement	Libellé
2017-08-17	15:50:57	00	Acquisition
2017-08-17	15:51:08	10	SHINE mode bloquant
2017-08-17	15:52:42	00	Retour ACK SHINE
2017-08-17	15:52:44	01	Dépôt frontal
2017-08-17	15:52:58	07	Transmis

(1:FD1BNPADZALXXXX2736164883)

(2:1708BNPAFRPPNIM)

(3:108IVAL1929DZ0B1000)

(4

27 1/1  
 40A PREVOICABLE  
 20 09990LCA1701227  
 31C 170817  
 40E UOF LATEST VERSION  
 31D 170817FRANCE  
 SE

TRISATINE AZAZGA  
 7121 OUZOU ALGERIE  
 59 A21  
 AIR INNOVATION INDUSTRIE  
 12 AV DU MOULIN DE TOUREL 330111  
 COGNAC FRANCE

32B EUR1330  
 38B NOT EXCEEDING

41A BNPAFRPPNIM

8X PAYMENT

43P INTERETS

43T INTERETS

44E PORT DE MARSEILLE

44F PORT D ALGER

44C 170817

45A CTR PORT D ALGER

EQUIPEMENTS POUR BLOC OPERATOIRE SELON FACTURE PROFORMA NR

1016197,FAREV 01 DU 24072017

46A - 4 FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES INDIQUANT LES PRIX  
 UNITAIRES, LES QUANTITES, ORIGINE DE LA MARCHANDISE ET LE MODE  
 DE PAIEMENT PAR LETTRE DE CREDIT, SIGNÉES ET CACHETÉES PAR LE  
 BÉNÉFICIAIRE

\* 3/3 COUVREMENTS ORIGINAUX SHIPPED ON BOARD ETABLIS A L'  
 ORDRE DE BNP PARIBAS EL DJAZAIR, NOTIFIÉS DONNEUR D'ORDRE,  
 INDIQUANT LE NUMERO D'IDENTIFICATION FISCALE DU DONNEUR D'  
 ORDRE SUR 15 CARACTÈRES NIF 00015004407746, MARQUÉS FRET PAYE  
 \* ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE ETABLI PAR LA CHAMBRE DE  
 COMMERCE \* COPIE

+ ORIGINAL NOTE DE POIDS + COPIE  
+ CERTIFICAT DE CONFORMITE + COPIE  
+ ORIGINAL CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE + COPIE  
+ CERTIFICAT ISO ET CE  
+ CERTIFICAT EUR1  
47A - DOCUMENTS IRREGULIERS SONT SOUMIS A LA DEDUCTION DE NOS FRAIS DE LEVEE DE RESERVES DE EUR 90.00 PAR PLI  
+ DOCUMENTS RECUS A NOS GUICHETS APRES 15H00 HEURES LOCALE SERONT CONSIDERES COMME RECUS LE JOUR OUVRE SUIVANT LA PRESENTATION  
+ LE NUMERO D IDENTIFICATION FISCALE DU DONNEUR NIF 00001503407746 D ORDRE DOIT ETRE MENTIONNE SUR LA FACTURE COMMERCIALE ET LE CONNAISSEMENT 71B TOUTS FRAIS BANCAIRES HORS ALGERIE A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE  
48 21 JOURS  
49 CONFIRM  
78 NOUS VOUS AUTORISONS A DEBITER NOTRE COMPTE SOUS VALEUR 10 JOURS OUVRES DE VOTRE AVIS SWIFT A BNPADZALXXX  
72 DOCUMENTS A NOUS ADRESSER PAR DHL A NOTRE ADRESSE  
BNP PARIBAS EL DJAZAIR  
QUARTIER D AFFAIRES D ALGER, LOT 1  
N 1.03 BAB EZZOUAR, 16024 ALGER  
3

{5 {CHK E99FB01968F3}}

{1 F21BNPADZALEXXX2736164863}

{4 {177 1708171452}{451 0}{108 IVA 182902081000}}

Annexe N° 10

ORIGINAL

Consignor  
**A2I**  
**AIR INNOVATION INDUSTRIE**  
**12 AV, DU MIDI ZAC DE TOUREL 330111**  
**CONGENIES FRANCE**



FBL 021925 TLF FR

NEGOTIABLE FIATA  
 MULTIMODAL TRANSPORT  
 BILL OF LADING  
 issued subject to UNCTAD/ICC Rules for  
 Multimodal Transport Documents (ICC Publication 481)



Consigned to order of  
**A L ORDRE DE**  
**BNP PARIBAS EL DJAZAIR,**

**M&M**<sup>®</sup>  
**MILITZER & MÜNCH**

MILITZER & MÜNCH HALLUIN - SIEGE SOCIAL  
 Avenue de Menin  
 59250 HALLUIN  
 Tél. : 03 20 25 95 15 / 03 20 23 77 26

Notify address  
**LOCAL N AI IMMEUBLE GOUCEM**  
**TIRSATINE AZAZGA**  
**TIZI OUZOU ALGERIE**  
**NIF: 000015004407746**

Place of receipt

Agences de  
 - PARIS : 77467 ST THIBAUT DES VIGNES  
 - ROISSY : 95723 ROISSY CDG  
 - LYON : 69330 PUSIGNAN  
 - MARSEILLE : 13127 VITROLLES  
 - NANTES : 44860 SAINT AIGNAN DE GRAND LIEU  
 - BORDEAUX : 33521 BRUGES

Ocean vessel  
**WADDENS**

Port of loading  
**PORT DE MARSEILLE**

Port of discharge  
**PORT D ALGER**

Place of delivery

Marks and numbers	Number and kind of packages	Description of goods	Gross weight	Measurement
	3 COLIS STC	CFR PORT D ALGER EQUIPEMENTS POUR BLOC OPERATOIRE SELON FACTURE PROFORMA NR 1016197JP-REV 01 DU 24/07/2017 DOCUMENTARY CREDIT IRREVOCABLE AND CONFIRM NUMBER 09990LCA1701227 LE NUMERO D IDENTIFICATION FISCALE DU DONNEUR D ORDRE SUR 15 CARACTERES, NIF: 000015004407746 :43P: INTERDITES :43T: INTERDITS :44E: PORT DE MARSEILLE :44F: PORT D ALGER FRET PAYE SHIPPED ON BOARD 06/10/2017	700 KG	

**ORIGINAL**

M & M Militzer & Münch  
 17/23, rue d'Athènes  
 Z.I. des Estroubants - 13127 VITROLLES  
 Tél : 04 42 41 60 30 - Fax : 04 42 41 54 21

**AS CARRIER**

according to the declaration of the consignor

Declaration of interest of the consignor  
 in timely delivery (Clause 6.2.)

Declared value for ad valorem rate according to  
 the declaration of the consignor (Clauses 7 and 8)

[Empty box for declaration of interest]

[Empty box for declared value]

The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the Standard Conditions printed overleaf.

Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above.  
 One of these Multimodal Transport Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In Witness whereof the original Multimodal Transport Bills of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void.

Freight amount	Freight payable at <b>MARSEILLE</b>	Place and date of issue <b>VITROLLES, LE 06/10/2017</b>
Cargo Insurance through the undersigned <input type="checkbox"/> not covered <input type="checkbox"/> Covered according to attached Policy	Number of Original FBL's <b>3 / TROIS</b>	Stamp and signature <b>M &amp; M Militzer &amp; Münch</b> 17/23, rue d'Athènes Z.I. des Estroubants - 13127 VITROLLES Tél : 04 42 41 60 30 / Fax : 04 42 41 54 21
For delivery of goods please apply to: <b>M ET M MILITZER ET MUNCH ALGERIE SPA</b> <b>COOPERATIVE MOHAMED BOUDIAF 16 RUE HANDANI LAHCEN, 1ER</b> <b>ETAGE HYDRA 16000 ALGER TEL: +21321435485</b>		



EUR.1 N° A 3419632

Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire

1. Exportateur (nom, adresse complète, pays)

A2I  
AIR INNOVATION INDUSTRIE  
12 AV, DU MIDI ZAC DE TOUREL 330111  
CONGENIES FRANCE

2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre

U.E.

et  
ALGERIE

(Indiquer les pays, groupe de pays ou territoires concernés)

3. Destinataire (nom, adresse complète, pays) (mention facultative)

LOCAL N AI IMMEUBLE GOUCEM  
TIRSATINE AZAZGA  
TIZI OUZOU ALGERIE  
NIF: 000015004407746

4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires

U.E.

5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination

ALGERIE

6. Informations relatives au transport (mention facultative)

7. Observations

8. Numéro d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis<sup>(1)</sup>; désignation des marchandises

3 COLIS STC  
CFR PORT D ALGER  
EQUIPEMENTS POUR BLOC OPERATOIRE SELON FACTURE PROFORMA NR  
1016197JP-REV 01 DU 24/07/2017  
DOCUMENTARY CREDIT IRREVOCABLE AND CONFIRM  
NUMBER 09990LCA1701227  
LE NUMERO D IDENTIFICATION FISCALE DU DONNEUR  
D ORDRE SUR 15 CARACTERES, NIF: 000015004407746

9. Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m<sup>3</sup>, etc.)

700KG

10. Factures (mention facultative)

1710-104

11. VISA DE LA DOUANE

Déclaration certifiée conforme

Document d'exportation<sup>(2)</sup> :

Modèle EXN n° 177424101

du 04/10/17

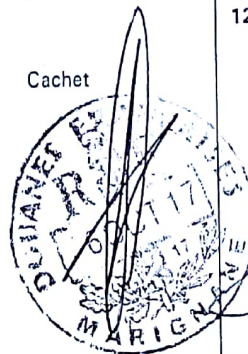
Bureau de douane : Port de France

Pays ou territoire de délivrance : France

À MARIGNY, le 04/10/17

(Signature)

Cachet



12. DÉCLARATION DE L'EXPORTATEUR

Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat.

À VITROLLES le 03/10/17

AIR INNOVATION INDUSTRIE  
17/23, rue d'Athènes  
Z.I. des Estroubians - 13127 VITROLLES  
Tél : 04 42 41 60 30 - Fax : 04 42 41 54 21  
(Signature)



Annexe N° 12

BIOFORUM EURL  
Bloc A1  
Immeuble Goucem Tirsatine Azazga

TIZI-OUZOU  
ALGERIE

## CERTIFICAT DE CONFORMITE

L/C n° LCA1701227

Je soussigné, M. Olivier BOUËNEL, Gérant de la société A2i AIR INNOVATION INDUSTRIE, certifie conforme le matériel décrit dans notre facture n° 1710-104 du 03/10/2017 conforme aux normes Européennes en vigueur, et particulièrement aux normes :

- Norme de la santé NF-S90-351
- Norme EN 1886

Couvrant la marchandise :

**AirInBloc2000-DX-EH Droite n° série: 1216197JP-SPCS2000-3817-0398**

Marchandise vendue en : **CFR PORT D ALGER**

À CONGENIES, le 13 octobre 2017,

Pour faire valoir ce que de droit.

**Olivier BOUËNEL**


Gérant-Ingénieur Arts et Métiers ENSAM Aix180  
06 84 40 95 37 [obouenel@airinnovationindustrie.fr](mailto:obouenel@airinnovationindustrie.fr)

Page 1 sur 1

12, avenue du Midi – ZAC de Tourel  
30111 Congénies – FRANCE  
Tel : +33 (0) 4 66 35 97 90 – Fax : + 33 (0) 9 70 60 15 16

SARL au capital de 30 000 euros – n° SIREN 511 889 974 00016 – Code NAF 2825Z – n° TVA intracommunautaire : FR 78 511 889 974



<p>1. Expéditeur (nom, adresse, pays) - <i>Consignor</i> Expedidor          المرسل - 发货人 - Отправитель</p> <p>AIR INNOVATION INDUSTRIE          12 AVENUE DU MIDI          ZAC DE TOUREL          30111 CONGENIES FRANCE / FRANCE</p>	<p>N°          2017_09_14_1997287</p>	<p>ORIGINAL</p>
<p>2. Destinataire (nom, adresse, pays) - <i>Consignee</i> Destinatarío          المستلم - 收货人 - Получатель</p> <p>BNP PARIBAS EL DJAZAIR          QUARTIER D'AFFAIRES D'ALGER LOT 1          N I 03 BABA EZZOUAR          ALGER          ALGERIE / ALGERIA</p>	<p>COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE          EUROPEAN COMMUNITY COMUNIDAD EUROPEA          المجموعة الأوروبية          欧洲共同体          ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО  <b>CERTIFICAT D'ORIGINE</b>          CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN          شهادة المنشأ 原产地证明          СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА</p>	
<p>4. Informations relatives au transport (mention facultative)  <i>Transport details</i> Expedición <i>مرحلة واسطة</i> 运输情况          Вид транспорта и маршрут следования (насколько это известно)</p> <p>MER / SEA</p>	<p>3. Pays d'origine <i>Country of origin</i> País de origen          بلد المنشأ 原产国 Страна происхождения</p> <p>FRANCE / FRANCE</p>	
<p>6. N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises  <i>Item number ; marks, numbers, number and kind of packages ; description of goods</i>          N° de orden ; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los bultos ; designación de las mercancías          مواصفات البضاعة : رقم التسلل ، العلامة ، رقم الطرود ، عدد وطبيعة الطرود          序号 ; 商标 ; 号码 ; 包装件数量和性质 ; 商品种类 ;          Порядковый номер, маркировочные знаки, нумерация, количество мест и вид упаковки; описание товара</p> <p>AIRINBLOC 2000</p>	<p>5. Remarques <i>Remarks</i> Observaciones          ملاحظات 备注 Для служебных отметок</p> <p>NUMERO DU CREDIT DOCUMENTAIRE : 09990LCA1701227</p>	
<p>8. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N° 3  <i>THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3</i>          LA AUTORIDAD INFRASCRITA CERTIFICA QUE LAS MERCANCIAS DESIGNADAS SON ORIGINARIAS DEL PAIS INDICADO EN LA CASILLA N° 3          تشهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3          签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家          Подписавший уполномоченный орган удостоверяет, что вышеприведенные товары происходят из страны, указанной в графе N° 3</p> <p>Pour le président de la Chambre          de Commerce et d'Industrie          du GARD</p> <p>          CCI GARD 15-09-2017 Nathalie ARNAUD</p> <p>Lieu et date de délivrance : désignation, signature et cachet de l'autorité compétente  <i>Place and date of issue ; name, signature and stamp of competent authority</i>          Lugar y fecha de expedición ; designación, firma y sello de la autoridad competente          مكان ، وتاريخ وتسمية وتوقيع وختم السلطة المختصة          Место и дата выдачи : наименование, подпись и печать уполномоченного органа.</p>	<p>7. Quantité <i>Quantity</i> Cantidad          الكمية 数量          Количество</p> <p>1 UNITÉ(S) - ITEM(S)</p>	

REPRODUCTION INTERDITE

## **Résumé**

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des transactions commerciales (exportation et importation) réalisées entre un pays donné et le reste du monde. Ces transactions engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques ; d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offrant un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international et les techniques de paiement utilisés, ainsi que les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de l'opération commerciale à l'international et les moyens de couverture à savoir les garanties bancaires. Le but est de vérifier leurs efficacités en matière de sécurité, coût, et évaluer leurs avantages et inconvénients et d'analyser les résultats d'un cas d'une opération d'importation par crédit documentaire étudié à la banque BNP Paribas El Djazaïr agence Tizi-Ouzou.

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

**Mots clés** : Commerce extérieur, incoterms, contrat, domiciliation bancaire, crédit documentaire, importation, exportation, techniques, paiement, risques, garanties, banque.