

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU

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



**Mémoire
En vue de l'obtention du diplôme de Master
En Sciences Economiques
Option : Banque et Marchés Financiers**

THEME

***Le financement du commerce extérieur par
crédit documentaire : Cas de la BADR, agence
d'AZAZGA***

Dirigé par :

M^r ABIDI Mohammed Maître de conférences « B », UMMTO

Jury composé de :

Président:

M^r SADOUD Ahmed Maître assistant « A », UMMTO

Examineur:

M^r KEHRI Samir Maître assistant « A », UMMTO

Réalisé par :

BALEH Siham
ZAIDAT Dyhia

Promotion : 2016/2017

Remerciements

Avant tout, nous tenons à remercier le bon Dieu, le tout puissant, de nous avoir donné le courage et la patience nécessaire pour parvenir à finaliser ce modeste travail.

Ensuite, nous tenons à témoigner notre profonde gratitude et nos remerciements les plus sincères à :

- Monsieur ABIDI Mohammed, notre encadreur, qui a bien voulu nous encadrer, nous faire profiter de son expérience et qui n'a cessé de nous prodiguer des conseils tout au long de notre parcours.
- La directrice de la banque de la BADR, agence d'AZAZGA d'avoir mis les conditions nécessaires pour mener à bien notre stage, on tient aussi à remercier notre encadreur de stage Mme AMAROUCHENE Razika pour son aide inestimable et sa disponibilité, ses critiques et conseils si précieux.
- Nos enseignants, pour leurs aides et leurs conseils durant notre cursus.
- Les membres du jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce travail.

A vous tous, nous vous disons MERCI

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

Mes parents : Grâce à leurs tendres encouragements et leurs grands sacrifices, ils ont pu créer le climat affectueux et propice à la poursuite de mes études. Aucune dédicace ne pourrait exprimer mon respect, ma considération et mes profonds sentiments envers eux ;

Ma grande sœur Sabrina que j'aime énormément et qui a toujours été la pour moi dans les meilleurs moments comme dans les pires ;

Mes chers frères Sofiane, Riad et Lyes, qui n'ont cessé d'être pour moi des exemples de persévérance, de courage et de générosité et qui ont toujours été la pour moi ;

Mes adorables neveux que j'aime aussi énormément et qui depuis leurs naissances illuminent notre petite famille ;

Mes adorables cousines Lycia et Lynda qui m'ont toujours soutenu ;

A ma binôme et amie : Dyhia.

Vous qui m'admirez tant, soyez sûrs que ce travail est le résultat de votre confiance en moi. Soyez-en remerciés.

BALÉH Siham

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

Mes parents Amokrane et Malika : Grâce à leurs tendres encouragements et leurs grands sacrifices, ils ont pu créer le climat affectueux et propice à la poursuite de mes études. Aucune dédicace ne pourrait exprimer mon respect, ma considération et mes profonds sentiments envers eux ;

Mes sœurs Wassila et Lila que j'aime énormément et qui ont toujours été la pour moi dans les meilleurs moments comme dans les pires ;

Mon cher frère Karim, qui n'a cessé d'être pour moi un exemple de persévérance, de courage et de générosité et qui ont toujours été la pour moi ;

Mes adorables neveux Mohand et Océane que j'aime aussi énormément et qui depuis leurs naissances illuminent notre petite famille ;

A ma binôme et amie : Siham.

Vous qui m'admirez tant, soyez sûrs que ce travail est le résultat de votre confiance en moi. Soyez-en remerciés.

ZAIDAT Dyhia

Sommaire

Introduction générale	06
Chapitre I : Notions générale relatives au commerce extérieur	09
Introduction	10
Section 01 : Emergence et évolution du commerce international.....	11
Section02 : Les moyens de paiements à international.....	26
Section 03 : Les incoterms.....	40
Conclusion	53
Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire	54
Introduction	55
Section 01 : Généralités sur le crédit documentaire	56
Section 02 : La typologie du crédit documentaire.....	65
Section 03 : Le déroulement du crédit documentaire	76
Conclusion	96
Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence d'AZAZGA	98
Introduction	99
Section 01 : Présentation générale de l'organisme d'accueil.....	100
Section 02 : Etude du processus d'une demande de crédit documentaire au niveau de la BADR Agence 571 d'AZAZGA	110
Conclusion	120
Conclusion générale	122



Introduction Générale

Introduction Générale

Introduction générale :

Dans une conjoncture économique caractérisée par une expansion des échanges commerciaux et financiers internationaux amenant ainsi à une globalisation d'un marché et une interdépendance entre les pays du monde entier, celle-ci, prouvant du fait qu'aucun pays ne peut se suffire à lui-même et ne peut donc pas vivre en autarcie. Toutes ces raisons ont eu un impact sur les relations internationales et leurs évolutions.

L'Algérie comme tout autre pays est tenue de se conformer aux nouvelles règles du commerce international, afin de ne pas être exclu de l'échange ce qui lui causerait des préjudices irréparables puisqu'elle ne peut subvenir à tous ses besoins et entrer fortement en relation avec d'autres pays.

Plusieurs différences existent entre les pays tels que : l'éloignement géographique, la différence des langues et des cultures, des lois et réglementation et des monnaies constituent toutes des entraves au bon développement du commerce international, ce qui rend la nécessité d'intervention de certains organismes internationaux, qui ont pour missions d'unifier les règles et pratiques concernant les échanges de biens et services entre les pays et d'établir les règles régissant les différents et les conflits y afférant. L'organisme international le plus distingué est la chambre de commerce international « la CCI »

La banque est la première institution dans un pays concernée par le financement du commerce international dans la mesure où ces rôles en la matière sont aussi variés qu'important ; elle met en place et à la disposition de sa clientèle des techniques de financement, aussi elle œuvre pour le respect des règles et usances internationales d'une part et la réglementation nationale du pays d'autre part, tout ça dans le but de faciliter le rapport entre les contractants.

En vue de répondre au mieux aux intérêts des opérateurs en matière de réalisation des opérations du commerce extérieur ; la banque doit inspirer une certaine confiance aux opérateurs économiques par l'utilisation de certaines techniques centrées sur différents types de documents.

La technique la mieux adaptée pour répondre à ces besoins et afin de mener à bien les transactions commerciales est la technique du crédit documentaire.

Le crédit documentaire est un moyen de paiement conditionnel et un instrument de garantie qui joue un rôle important dans le commerce international, cette garantie est appuyée par le fait qu'il soit un moyen de financement utilisable dans tout échange international et rassure les deux parties du contrat. D'un côté, l'importateur est sûr de régler sa marchandise après avoir vérifié sa conformité, et de l'autre côté, l'exportateur

Introduction Générale

est rassuré d'être payé dans le délai mentionné dans le contrat par une banque dans son propre pays.

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

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

Donc l'objectif de ce moyen de paiement universel est de réaliser un équilibre aussi harmonieux que possible entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur. Toutefois l'utilisation d'un crédit documentaire est régie par un ensemble de règles édictées par la chambre de commerce internationale, ces règles doivent être appliquées afin que le crédit soit utilisé de manière juste et efficace.

Tout en restant dans cette forme de financement et afin de comprendre son rôle, nous allons donc tout au long de ce travail essayer de répondre à la question suivante :

Le crédit documentaire présente-t-il une garantie indispensable et suffisante pour le bon déroulement d'une opération de commerce extérieur ?

Et afin d'apporter des réponses il est impératif de répondre aux sous questions suivantes :

- 1) En quoi consiste le crédit documentaire ?
- 2) Quels sont les acteurs mis en jeu dans cette procédure ?
- 3) Comment se réalise-t-il et quels sont ses différents types ?

Et afin d'aborder et de répondre à la problématique, on peut poser les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1: Le crédit documentaire est le plus efficace de tous les autres moyens de paiement ;

Hypothèse 2 : Le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé à travers le monde.

Introduction Générale

Choix du sujet :

- Le sujet s'inscrit dans le cadre général de notre formation ;
- Le crédit documentaire est la technique de paiement la plus utilisée dans le règlement des importations en Algérie ces dernières années, notamment après la loi de finances complémentaire de 2009;
- Les consommations de l'Algérie proviennent en grande partie de l'extérieur, il est donc nécessaire de définir la technique la plus adaptée afin de régler ces Importations.

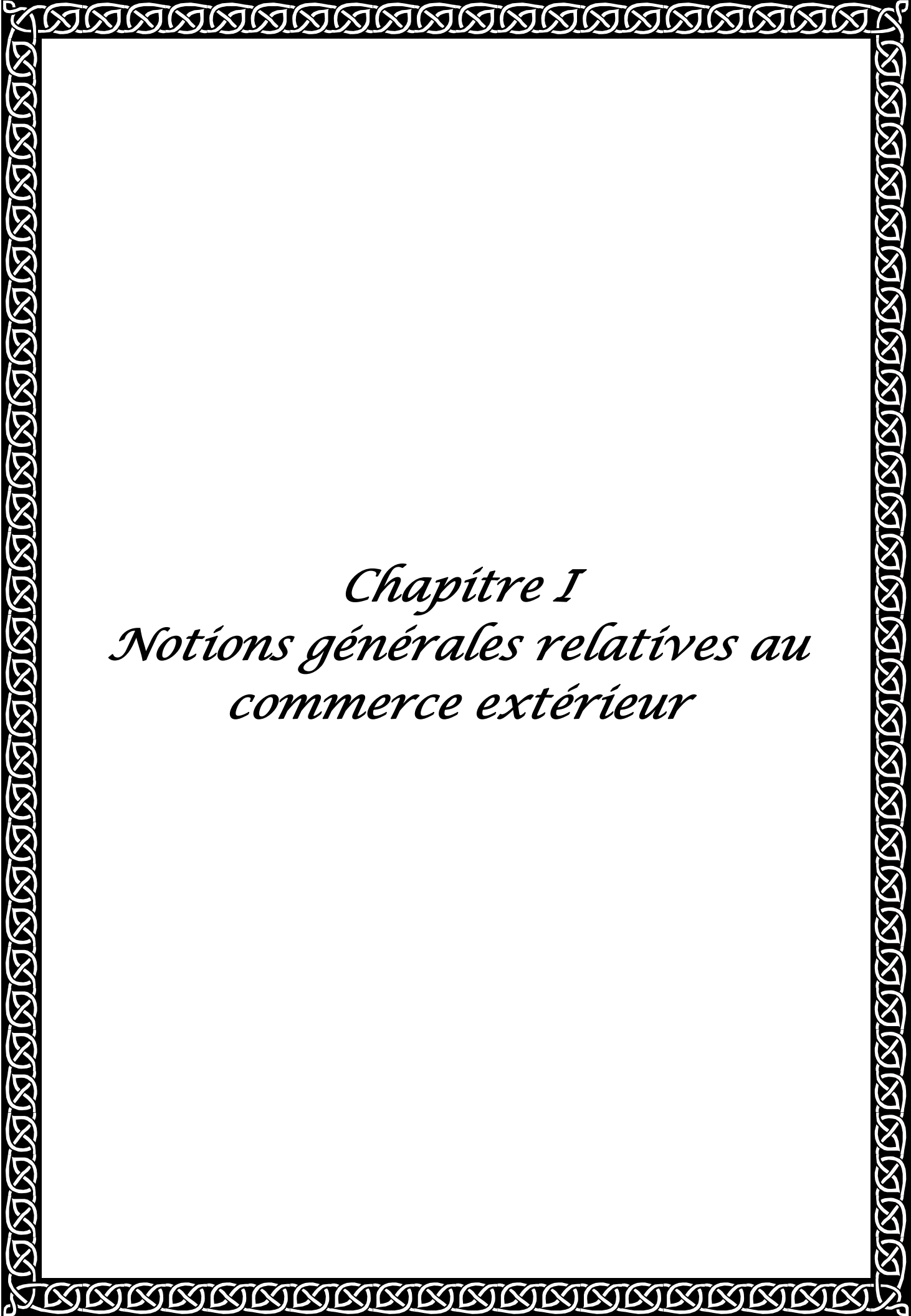
Objet de la recherche :

L'objectif visé dans ce présent travail, est de montrer le degré de garantie et de sécurité qu'offre le financement d'une transaction à l'international par crédit documentaire.

Démarche méthodologique :

- La démarche théorique est basée sur la consultation de plusieurs ouvrages, mémoires, revues, documents internes à la BADR et textes réglementaires liés au crédit documentaire et au commerce extérieur;
- La démarche pratique porte sur une opération réelle de paiement par crédit documentaire à l'importation au sein de la BADR.

Afin de répondre à la problématique évoquée, nous avons subdivisé notre travail en trois chapitres, les deux premiers portent sur les aspects théoriques liés au commerce international en général et au crédit documentaire en particulier, la partie théorique a été enrichi par la consultation de plusieurs ouvrages, revues, mémoires, site web et autres documents internes de la BADR, puis dans un troisième chapitre nous allons présenter un cas pratique qui est le résultat d'un stage au sein de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural « BADR », agence d'AZAZGA afin de mieux comprendre cette technique de financement.



Chapitre I
Notions générales relatives au
commerce extérieur

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

Introduction

Le commerce extérieur ne cesse de prendre de l'ampleur. Avec la libéralisation des échanges, chaque jour un volume important de flux de marchandises est enregistré, ces échanges permettent aux opérateurs de satisfaire leurs besoins et contribuer à la croissance économique de leurs pays.

L'accroissement de ces échanges est directement lié à l'intervention des banques dans les contrats commerciaux, en mettant à la disposition des opérateurs, des techniques et des instruments de paiement des transactions afin d'assurer leur bon déroulement.

Dans ce sens un ensemble d'instruments de paiement peut être utilisé pour que les opérations se passent dans de bonnes conditions. Le choix de ces instruments dépend des partenaires qui effectuent l'opération d'échange.

Actuellement, les transactions internationales sont financées par un ensemble de techniques permettant une garantie et une sécurité aux opérateurs qui sont géographiquement éloignés. Elles sont régies par un ensemble de règles édictées par la chambre de commerce internationale « CCI », et cela afin d'uniformiser les pratiques commerciales entre pays.

Ce présent chapitre se compose essentiellement de trois sections : la première consiste à définir le commerce international, son origine et son évolution ainsi que les risques et les garanties liés aux opérations de commerce international, la seconde section est consacrée aux modes de paiements internationaux et enfin La dernière section abordera les incoterms.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

Section 1 : Emergence et évolution du commerce international

1-1-Définition du commerce international¹:

C'est un commerce qui comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers. Le commerce international désigne l'échange des biens entre pays, cet échange engage une opération d'importation et une autre d'exportation.

a) L'importation:

L'importation est l'action d'acheter ou d'introduire dans un pays une marchandise, des biens ou des services d'un ensemble économique, pays ou région.

b) L'exportation:

L'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région. C'est un terme miroir de celui d'importation, étant donné qu'une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A.

1-2- Les risques liés au financement du commerce extérieur

Les risques auxquels l'importateur et l'exportateur sont confrontés dans la gestion de leurs opérations du commerce international sont d'ordre de trois :

- Les risques de fabrication ;
- Les risques d'expédition ;
- Les risques crédits/paiements.

1-2-1- Les risques de fabrication :

Au moment de la fabrication de la marchandise l'exportateur est confronté à deux types de risques à savoir :

1-2-1-1 Le risque au moment de fabrication :

C'est le risque qui peut se produire pendant la période de fabrication. Il se traduit soit par l'incapacité du fournisseur de respecter ses engagements (raisons

¹ Michèle junior KAZIALA NZINGA « la réglementation de change et son impact sur le commerce extérieur en RDC », licence en droit économique et social, université protestante au Congo ,2012.
http://www.memoireonline.com/04/12/5635/m_La-reglementation-de-change-et-son-impact-sur-le-commerce-exterieur-en-RDC7.html, consulté le 14/06/2017

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

techniques ou financières) ou également l'annulation ou la modification de la commande par l'acheteur unilatéralement.

1-2-1-2 Le risque économique² :

Il est fréquent qu'un vendeur ait à se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son offre de vente. Il se peut que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue ou que le prix du transport soit modifié (ex : crise de pétrole).

Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision « Hardship » l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations, même à perte, sous peine d'une action en justice

1-2-2 Les risques d'expédition :

Lors de l'expédition de la marchandise trois risques peuvent survenir à savoir :

1-2-2-1 Le risque pays³ :

Le risque pays se définit comme le risque résultant d'un acte ou d'une décision d'un gouvernement ou de tout événement ou décision d'ordre politique ou administratif, national ou international, qui peut générer des pertes financières, commerciales ou économiques pour une entreprise .

1-2-2-2 Le risque politique :

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique).

1-2-2-3 Le risque catastrophique :

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

² MONOD.D-P, « Moyens et Techniques de Paiement Internationaux », Paris, édition ESKA, 2007, P55.

³ TOUZANI, « les risques en commerce international », <http://www.d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/538494fc1f2a6.pdf>, consulté le 14/06/2017.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

1-2-3- Les risques crédits/paiements :

Les risques crédits /paiements peuvent être regroupés en quatre catégories : le risque de change, le risque de mise en jeu abusif des garanties, risque de non transfert et le risque d'insolvabilité.

1-2-3-1 Le risque de change⁴ :

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

1-2-3-2 Le risque de mise en jeu abusif des garanties⁵ :

Les garanties bancaires internationales sont établies avec la possibilité de mise en jeu à première demande. De ce fait les bénéficiaires de la garantie de mauvaise foi peuvent mettre en jeu abusivement la garantie.

1-2-3-3 Le risque de non transfert ⁶:

C'est un risque lié à la pénurie de devises dans le pays de l'acheteur ou l'interdiction ou la limitation des mouvements de capitaux vers l'étranger décidée par les autorités. C'est le risque le plus important auquel un exportateur puisse être confronté. Avant même de s'assurer de la capacité d'un débiteur à respecter ses engagements, il est essentiel de vérifier que le pays dans lequel il réside n'est pas exposé au risque de non transfert. Dans ce cas, bien que le débiteur soit parfaitement solvable et désireux d'honorer ses engagements, aucune sortie de devises ne sera possible suite à une insuffisance de liquidités.

1-2-3-4 Le risque d'insolvabilité :

Ce risque intervient après la livraison, il se traduit par l'incapacité de l'acheteur à effectuer le paiement.

⁴ LEGRAND.G, MARTINI.H, « gestion des opérations import-export », Paris, édition DUNOD, 2008, P107.

⁵ IGUERGAZIZ.W, « garanties bancaires internationales », rapport de stage Banque Extérieur d'Algérie(BEA), Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe, 22ème promotion 2002-2003, P 15.

⁶ TOUZANI, « les risques en commerce international », Op Cit, Consulté le 14/06/2017.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

1-3 Les garanties liées au financement du commerce international

Les garanties relatives aux marchés à l'étranger sont devenues un outil important du commerce international. Ce phénomène résulte du développement des exportations, mais aussi des exigences accrues des acheteurs. En effet, un certain nombre de garanties ont été mises en place afin de gérer les risques auxquels, l'exportateur ainsi que les banques et les établissements de crédit sont exposés, et leurs permet de tenir leurs place sur la scène internationale.

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

1-3-1 Distinction entre le cautionnement et la garantie :

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

1-3-1-1 Le cautionnement :

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ». ⁷

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

1-3-1-2 La garantie :

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires".

En effet, 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. Ainsi, La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Par ailleurs, La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans

⁷ Article 644 du code civil algérien, 2007.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation de documents cités dans l'acte de garantie.

1-3-2 Les intervenants de la garantie bancaire internationale

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

1-3-2-1 Le donneur d'ordre :

C'est l'exportateur, ou la partie étrangère qui donne mandat à la banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité, une garantie pour le compte de l'importateur, celui-ci doit faire face à ses obligations contractuelle en raison de ne pas être obligé de payer et s'il ne les a pas rempli convenablement vis à vis de l'importateur.

1-3-2-2 Le bénéficiaire :

Il s'agit de l'acheteur-importateur, qui a pour possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si :

- L'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations.
- L'exportateur n'exécute pas le marché selon ses termes.

1-3-2-3 Le garant :

C'est la banque de l'importateur, qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de non respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.

1-3-2-4 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 (exportateur ou donneur d'ordre). Ces intervenants ont chacun des intérêts propres. Aussi, il n'y a aucune relation entre « le donneur d'ordre » et « garant », ni entre le « bénéficiaire » et « le contre garant ».

1-3-3 Le contenu de la garantie :

L'indépendance de la garantie et de l'engagement de la banque, confère à la garantie l'irrévocabilité sauf indication contraire. La lettre d'engagement ou de garantie porte les différentes mentions suivantes :

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

- L'identification des parties : le bénéfice de la garantie est intransmissible, sauf indication contraire dans la garantie, et ces parties sont les suivantes ; donneur d'ordre, bénéficiaire et le garant;
- L'identification du contrat de base : la garantie bien qu'indépendante du contrat de base, n'est délivrée que pour ce contrat (de base). Elle ne peut s'appliquer à un autre contrat ;
- L'objet de la garantie : précise la nature de la garantie ;
- Le montant : c'est une somme qui détermine le pourcentage du montant d'un contrat, dans lequel la garantie peut être réduit au fur et à mesure des expéditions ;
- La durée de validité : à une date déterminée: il faut stipuler que la garantie sera éteinte après la date fixée, dans ce cas, une demande de garantie est établie par l'exportateur au plus tard 30 jours après la conclusion du marché.

Dans ce cas, si la demande est agréée, l'exportateur reçoit une promesse de garantie valable pour une durée bien déterminée.

Enfin, il faut prêter un soin particulier à la rédaction du contrat de base, et de la lettre de garantie, en étudiant tous les points et clauses qui sont mentionnés et auquel l'on ne peut s'y écarter parfois.

1-3-4 Les modes d'émission :

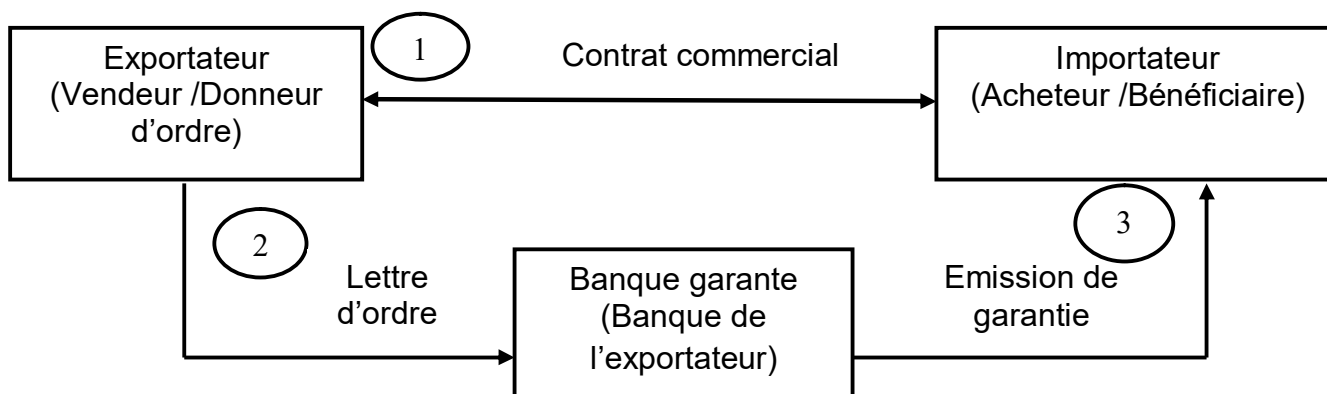
Il faut faire une distinction entre deux modes d'émission :

1-3-4-1 Les garanties directes :

On parle de garantie directe, lorsque le client (exportateur, donneur d'ordre) donne instruction à sa Banque (aussi appelée Banque Garante), via une lettre d'ordre, d'émettre directement une garantie en faveur du bénéficiaire. La banque de l'importateur se charge uniquement d'informer le bénéficiaire et d'authentifier les signatures sans aucun engagement de sa part. Cette garantie est émise par la banque du donneur d'ordre (exportateur) et fait intervenir trois parties (le donneur d'ordre, la banque du donneur d'ordre et le bénéficiaire).

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

Figure n° 1 : Déroulement de la garantie directe



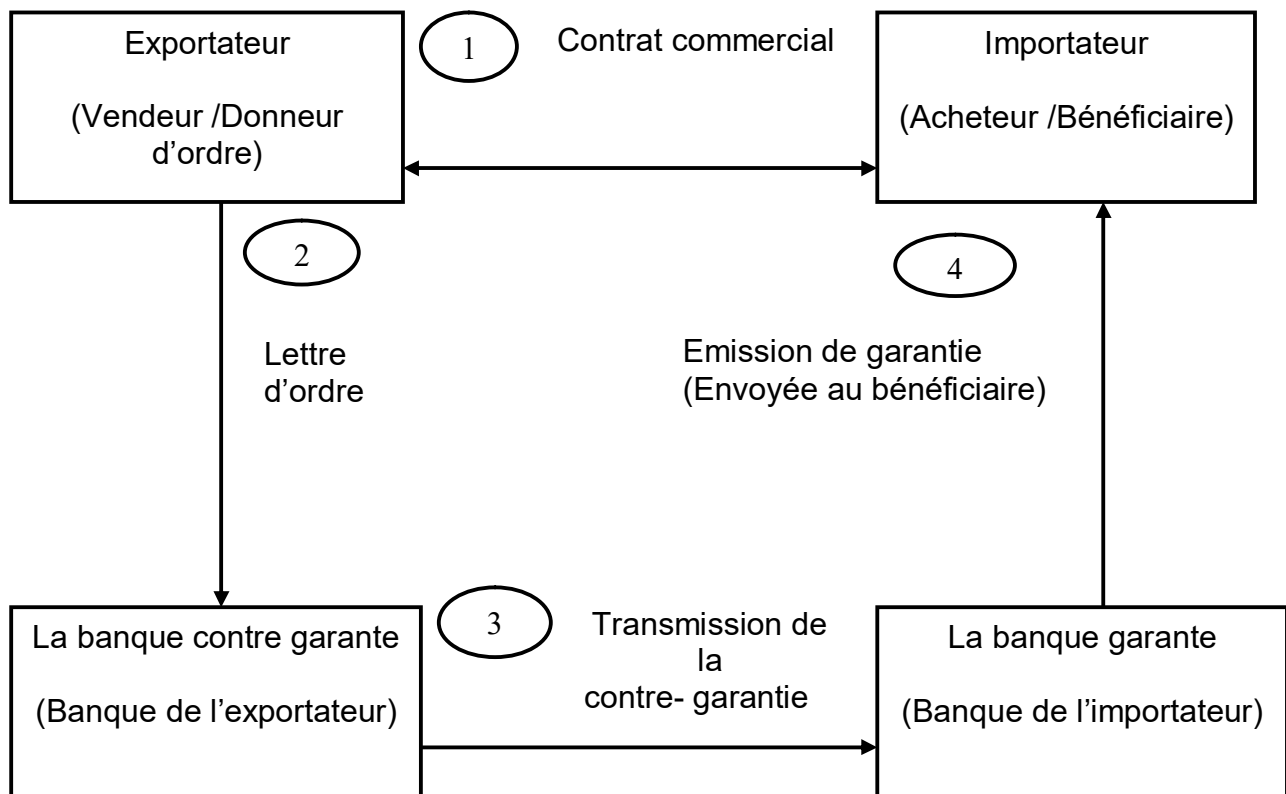
Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-internationales-introductionet-modes-démission>.

1-3-4-2 Les garanties indirectes:

La garantie indirecte fait intervenir une deuxième banque située en général dans le pays du bénéficiaire ce qui rend la procédure plus lourde et plus onéreuse.

La banque « contre-garante » donne une instruction à une banque locale appelée « Banque garante » de délivrer une garantie au bénéficiaire. Donc la banque de l'acheteur (garante) s'engage à payer son client, si ce dernier le demande. La banque du donneur d'ordre (le contre garant) s'engage à rembourser la banque garante. Les instructions données via le réseau SWIFT par la banque contre-garante à la banque locale constituent la contre-garantie.

Figure n° 2 : Déroulement de la garantie indirecte



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-internationales-introductionet-modes-démission>

1-3-5 Les différents types de garanties :

Les garanties sont nombreuses, les plus rencontrées dans le commerce extérieur sont :

1-3-5-1 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 le quel le garant s'oblige en cas de manquement du donneur d'ordre aux obligation découlant de la soumission à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites d'un montant indiqué »⁸. Autrement dit, le bénéficiaire de la garantie pourra être indemnisé dans le cas où le soumissionnaire ne respecterait pas ses engagement et retire son offre pendant la période d'examen des propositions dans le cas du manque ou refus de signer le contrat.

⁸ Fascicule N°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

1-3-5-2 La garantie de restitution d'avance (Avance payement)⁹ :

La garantie de restitution d'avance désigne un engagement pris par une banque (le garant), à la demande d'un fournisseur de bien ou de services (le donneur d'ordre) vis-à-vis d'un acheteur (le bénéficiaire) par lequel, le garant s'oblige au cas où le donneur d'ordre omettrait de rembourser conformément aux conditions du contrat conclu entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire (le contrat). Toute somme avancées ou payées par le donneur d'ordre est non remboursée. Par ailleurs il est obligé d'effectuer un versement dans les limites d'un montant indiqué.

1-3-5-3 La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond)¹⁰:

La garantie de bonne exécution ou bonne fin, est l'engagement pris par une banque (le garant) à la demande d'un fournisseur de biens ou de service (le donneur d'ordre) vis-à-vis d'un acheteur (le bénéficiaire) par le quel le garant s'oblige, à effectuer un versement au bénéficiaire dans les limites d'un montant indique. En d'autre termes la non exécution, par le vendeur, de ses obligations contractuelles quant à la liquidité des biens fournis ou prestations réalisées, entraînerait la mis en jeu par le bénéficiaire (l'acheteur) de la garantie. Celle –ci se traduit par le paiement par la sa banque du montant réclamé. L'entrée en vigueur de cette garantie intervient à la date de son émission et reste valable jusqu'à sa date d'échéance prévue contractuellement.

1-3-5-4 La garantie d'admission temporaire:

Cette garantie entre dans le cadre de l'importation temporaire d'un matériel dans le pays de la réalisation du marché qui sera réexporté ultérieurement (à la fin du contrat).

Elle dispense l'entreprise étrangère des droits et taxes douanières exigible à l'importation.

Elle couvre le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter. Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'apposition par la banque de son engagement vis-à-vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis.

Cette garantie est libérable à sa date d'échéance qui interviendra après

⁹ Chirifi wahiba, ait mokrane lachemi, mémoire de licence science économique, outils du commerce international, université A.MIRA de Bejaia, 2003, p58.

¹⁰ Benchikh fares, nassim, abassi Abdelaziz, mémoire de licence science commerciale, financement du commerce extérieur, université A.MIRAd de Bejaia, 2006, p47.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

Il est à noter, que pour cette nature de garantie, il n'est pas établi d'acte de garantie. Celle-ci est matérialisée par l'apposition de signature de la banque de domiciliation sur des imprimés spéciaux par les services des douanes.¹¹

1-3-5-5 La garantie de retenue de garantie ou de dispense de retenu de garantie (rétention money garante)¹² :

Cette garantie est destinée à éviter une retenue qui sera effectuée par l'acheteur sur le prix du contrat. Celle-ci à l'effet de pouvoir palier ou remédier à toutes mauvaises fournitures livrées. Son montant ne peut dépasser en principe 10% de la valeur du contrat. C'est pourquoi la garantie bancaire dite "de retenue de garantie", ou de "dispense de retenu de garantie" intervient pour mettre fin à la rétention du montant, et à garantir à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance.

Cette garantie s'annule à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

1-3-5-6 La lettre de crédit « stand by » :

La lettre de crédit "stand by" est une garantie bancaire émise sous forme d'un crédit documentaire. Elle peut servir des moyens de paiement. La loi américaine interdit aux banques de se porter caution ou garant. Ces dernières, émettent des lettres "de crédit stand by" lorsqu'elles souhaitent garantir les obligations de leurs clients.

Cette lettre de crédit "stand by" présente les mêmes caractéristiques que la garantie documentaire, mais a cependant l'avantage de faire référence aux règles relatives aux crédits documentaires.

Autrement dit, la lettre de crédit "stand by" est une garantie bancaire à première demande sur présentation de documents désignés. Le document minimum requis est la déclaration du bénéficiaire établissant les défaillances du donneur d'ordre.¹³

La lettre de crédit "stand by" garantie à l'exportateur le paiement de ses opérations commerciales et à l'importateur la livraison ou l'exécution des prestations selon les conditions prévues au contrat.

¹¹ Benchikh fares, nassim, abassi Abdelaziz, mémoire de licence science commerciale, financement du commerce extérieur, université A.MIRade Bejaia, 2006, p47

¹² ¹² Fascicule N°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004.

¹³ J.Bastin, l'assurance crédit dans le monde contemporain, édition Jupiter, paris, 2001.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

1-4 Origine et évolution du commerce extérieur en Algérie :

L'évolution du commerce extérieur en Algérie va de pair avec l'évolution de son économie ; ainsi parler du commerce extérieur dans une optique historique, revient à évoquer les aspects rétrospectifs de l'économie Algérienne qui sont directement liés au passé de ce pays.

Cette démonstration nous amène à nous interroger sur l'origine géographique des échanges extérieurs, puis, nous procéderons à l'analyse de l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie

1-4-1 Evolution du commerce extérieur Algérien :

La diversification géographique des partenaires commerciaux est l'objectif principal de la politique commerciale Algérienne ; mais la colonisation de l'Algérie par la France durant plus d'un siècle et le caractère exclusif de cette dernière n'ont guère favorisé cette volonté. Ainsi, la stratégie commerciale de l'Algérie était axée sur « le détournement de l'ancien colonisateur français vers la recherche d'autres partenaires. ». L'Algérie n'a pas cherché à diversifier dans le but unique de diversifier ; Les paroles du ministre du commerce de l'époque, « L'Algérie doit acheter aux pays qui importent ses produits et pour les montants convenables. », expliquent clairement que l'Algérie cherchait avant tout des partenaires lui garantissant le plus de profits.

La période allant de 1980 à 2005 est une phase riche en événements ; la scène économique nationale est marquée par diverses situations qui, de par leur intensité, ont obligé les autorités Algériennes à revoir leur politique économique en général et celle du commerce extérieur en particulier.

La situation de cessation de paiement qui a caractérisé le début de la décennie 1990 est à la base du recours au FMI qui, en contre partie de son aide précieuse, incite les autorités Algériennes à accepter certaines conditionnalités, entre autres, la libéralisation du commerce extérieur considérée jusque-là comme le plus grand pas dans la démarche de libéralisation. Ce petit pas vers la nouvelle donne économique mondiale libérale est, en effet, un des éléments qui ont favorisé les négociations avec l'organisation mondiale du commerce (OMC) ainsi que la signature d'un accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne.

1-4-2 L'évolution des échanges par produits :

a) Les importations :

Le début de la décennie 1990 est marqué par une forte consommation de produits alimentaires et boissons. Ce fait est dû à la politique gouvernementale qui

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

s'est retrouvée face à une situation critique de manque de liquidités. Le gouvernement a, de ce fait, commencé à réduire le taux de croissance des importations, puis s'est concentré essentiellement sur les produits de première nécessité. A partir de 2001, la structure des produits importés reprend sa place des années d'avant 1990, à savoir, les approvisionnements industriels et les machines et autres biens d'équipement.

b) Les exportations :

Les exportations Algériennes sont constituées pour la plupart de fuels et lubrifiants représentant, durant toute la période (1980 -2005), un taux avoisinant les 98%.

Cette situation fait de l'Algérie un pays mono-exportateur d'hydrocarbures, d'où sa vulnérabilité aux chocs externes.

Les produits exportés sont, bien sûr, le pétrole brut et les condensas avec une moyenne proportionnelle dépassant les 95% durant toute la période (1980 - 2005). Le taux des hydrocarbures dans la structure des exportations est assez élevé créant ainsi une situation de dépendance envers l'extérieur. Cette situation nécessite néanmoins d'être appréhendée de près et d'être développée

Les conséquences néfastes de l'ouverture de l'économie Algérienne sur l'extérieur sont multiples en raison de la position prédominante des hydrocarbures dans les exportations totales, représentant la quasi-totalité des recettes de ces dernières. Cette situation est très délicate dans la mesure où elle représente un risque pour toute la situation économique interne.

1-5 La législation du commerce extérieur de l'Algérie¹⁴ :

D'après la loi 78/02 du 11 février 1978, le monopole sur le commerce extérieur est donné à l'Etat. Et à partir de cette loi, toute opération d'importation est faite conformément au plan global d'importation qui préconise des prévisions établie par le ministère du commerce et sur la base du quelle il délivre des autorisations globales d'importation (AGI) aux seules entreprises autorisées à le faire, et toute opération d'exportation exige une licence octroyée par l'état aux opérateurs pour exporter leurs marchandises.

Cependant, le texte¹⁵ législatif et réglementaire du commerce extérieur que les

¹⁴ CHERIGUI.C « Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes »Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier, université d'Oran promotion 2013-2014

¹⁵ Loi 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières applicables aux entreprises publiques économiques.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

réformes¹⁶ économiques initiées à partir de l'année 1988 repose sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur.

Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'état sur le commerce extérieur en monopole d'entreprises. En effet, la loi 88-01 du 12 janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en matières de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur. Le but affiché était de clarifier le cadre juridique du monopole de l'état en précisant les rôles et obligations de tous les intervenants à l'occasion de son exercice.

Ainsi, la réforme du mode de fonctionnement du commerce extérieur contient :

➤ **La suppression des procédures du contrôle préalable à la conclusion des contrats tels que :**

La suppression des dispositions obligeant les entreprises publiques à l'appel d'offre et à la soumission des dossiers à d'autres niveaux, la suppression du visa de la commission nationale des marchés, la suppression des listes A et B des produits, la suppression des avis n° 19,20,72, et 77 fixant les procédures de transfert des fonds au titre des contrats conclus avec les partenaires étrangères.

Néanmoins, le texte législatif conserve les procédures liées à l'autorisation préalable à toute opération d'endettement extérieur par le biais d'un mécanisme d'assistance et d'information régulière mis par la banque centrale en matière des pratiques et des conditions offertes sur le marché financier, ainsi l'obligation pour les entreprises publiques de transmettre les plans de décaissement en devise à l'autorité concernée.

En outre, l'arrêtée du 01 juillet 1989 a fixé la liste de marchandises exclues de l'importation. Les AGI sont transformés progressivement vers les banques. Et par décret 91- 37 du 18 février 1991, l'importation des produits destinés à la revente est ouverte aux privés.

➤ **La réglementation du budget – devise :**

Puisque les échanges extérieurs impliquent la régularisation des paiements en devise pour les entreprises publiques, il fallait mettre en œuvre des travaux de

¹⁶ Rappelant que ces réformes sont basées sur les principes suivants : la reformulation des relations état/entreprises, l'autonomie des entreprises publiques, la libéralisation du commerce extérieur et du régime de change, la libéralisation des prix, la libéralisation du système fiscal, la réactivation du rôle des banques, et enfin l'ouverture du marché des capitaux.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

planification qui déterminent la combinaison entre le volume des échanges extérieurs et les niveaux d'activités retenus.

Effectivement, le texte législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un instrument d'arbitrage appelé budget devises¹⁷, par lequel l'entreprise ajuste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget-devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devises dans toutes les origines et destinations. Il est également un système qui permet à l'entreprise publique économique de programmer annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur. Le volume de ce budget est déterminé dans un cadre de négociation entreprise/ état, et son affectation est dépendante des plans adaptés par les entreprises, et exonérés de tout contrôle préalable¹⁸, mais son exécution est contrôlés à posteriori selon les plans d'entreprises respectifs dans le cadre législatif et réglementaire¹⁹.

➤ **La suppression du caractère obligataire du recours aux monopoles :**

Dans le cadre de reformulation du caractère monopolistique de l'Etat sur le commerce extérieur, deux nouveaux dispositifs ont été créés :

- La modification de l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur :

A partir de l'année 1988, la délégation du pouvoir monopolistique de l'Etat sur le commerce extérieur adopte un nouveau cadre juridique tracé par l'accordement de la technique de concession de service aux entreprises publiques en vue d'obtention d'une efficience économique dans l'exécution des opérations du commerce extérieur.

Le monopole de l'Etat est toujours conservé dans des conditions déterminées par le biais d'un cahier de charge qui définit également le champ d'application des droits et obligations liés à l'exercice par l'entreprise de ce monopole²⁰. De ce fait les entreprises doivent tenir leurs préoccupations micro-économiques sous les orientations générales de l'état, qui assure l'exécution de l'objet attendu de cette modification.

¹⁷ Inclue les prévisions en recettes(recettes d'exportations de biens et service, la mobilisation des crédits extérieurs de différents termes à l'occasion de l'activité de l'entreprise, les produits du travail, les recettes diverses),et en dépenses(le remboursement des crédits extérieurs à l'occasion de l'activité de l'entreprise, l'importation de bien et services pour l'investissement ou la revente en l'état, l'importation de service d'assistance technique, la réalisation d'ouvrage et de grands travaux, les dépenses diverses).

¹⁸ L'article : 18 du décret n° 88 – 167 du 6 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et à la mise remplace des budgets devises au profit des entreprises publiques. Le budget devises « se substitue à toutes les formalités de contrôle a priori administratif et financier ».

¹⁹ CF. l'instruction de la banque d'Algérie n° 01-89 du 8 mars 1989 fixant les modalités de domiciliation, d'importation, et d'exécution des opérations réalisables dans de cadre des budgets devises.

²⁰ Article 6 de la loi n° 88-29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

- Les nouvelles formes d'intervention des entreprises publiques économiques sur les marchés extérieurs :

Ainsi, le texte législatif préconise deux instruments qui permettent aux entreprises économiques de mieux pénétrer les marchés extérieurs. Il s'agit premièrement de la création des groupements d'intérêt commun, par lesquels les entreprises peuvent mettre en commun leurs achats auprès des marchés extérieurs autour d'une seule structure qu'elles organisent pour leur compte et sous leur contrôle direct en vue d'économiser leurs ressources.

Le groupement offre de meilleures qualités de services (préparation des négociations, conclusion des contrats, prospection des marchés...), et d'avantages (la participation dans le capital d'entreprises étrangères) aux entreprises qui peuvent choisir librement entre les offres de plusieurs groupements concurrents.

A ce stade, les entreprises étrangères sont autorisées à ouvrir des bureaux de liaison non commerciaux, et à importer de l'extérieur en cas où elles détiennent la responsabilité d'un marché ou contrat conclu avec un partenaire local.

Le deuxième instrument concerne la création des offices de commerce extérieur. Il s'agit de concessionnaires exclusifs du monopole de l'état qui importent des produits de base revendus en l'état (céréales, médicaments,...). Les offices constituent un relais du marché national puisque il fournit pour le compte de l'état des informations nécessaires sur le marché national et international, afin d'arbitrer l'allocation des ressources financières extérieures, et de prendre les décisions en matière de détermination des prix internes à la consommation.

C'est dans ce contexte législatif que les formateurs préconisent la gestion du commerce extérieur adapté en 1988, et qui se complète par un nouveau dispositif mis en œuvre à partir de 1990.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

Section 2 : Les moyens de paiement à l'international

Dans les opérations de commerce international, il ne suffit pas de vendre. Encore faut-il être payé. Le choix des moyens de paiement devient un élément déterminant de la bonne fin des transactions.

On peut définir par "instruments" la forme que va revêtir le paiement, comme: par chèque, par traite, par virement, etc.

Les "techniques de paiement" sont rattachées à l'organisation et la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse dans laquelle il s'effectuera, par exemple: remises documentaires, crédits documentaires, contre remboursement, etc. ...

2-1 Les instruments de paiement :

Les instruments de paiement désignent la forme matérielle servant de support au paiement. Et les instruments étudiés sont les suivants :

2-1-1 Le chèque :

a) Définition :

C'est un moyen de paiement papier, où la signature fait office de bonne foi. Le montant inscrit sur le chèque est débité sur le compte de l'émetteur, une fois que le bénéficiaire dont le nom est inscrit sur le chèque l'encaisse.

Il faut distinguer deux sortes de chèques :

- Le chèque d'entreprise (check) émis par le titulaire du compte (l'acheteur importateur) appelé « tireur » sur une banque appelée « tirée » au profit du «bénéficiaire » (le vendeur, l'exportateur).

Il peut, pour offrir plus de garantie, être certifié c'est-à-dire que la banque appose sur le chèque un visa attestant qu'il existe une provision suffisante sur le compte bancaire lors de son émission et qu'elle bloque cette provision jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.

- Le chèque de banque (bank draft) émis par une banque, à la demande de l'acheteur et qui représente donc un engagement direct de paiement de celle-ci.

On remarque que le chèque est un instrument peu utilisé dans la pratique du commerce international car malgré sa simplicité d'utilisation, il présente certains inconvénients peu attractifs. En effet, outre le fait que son statut juridique et la possibilité d'y faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre, le risque politique

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

subsiste ainsi que les risques de perte, vol et falsification. De plus, les délais d'encaissement peuvent être longs (envoi par la poste, intervention de plusieurs banques) et les frais importants

b) Avantages et inconvénients du chèque :

- Le chèque présente les avantages suivants :
 - Il est très répandu et peu coûteux ;
 - Evite de devoir circuler avec beaucoup de liquide;
 - Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ;
 - Par le mécanisme « sauf bonne fin », le chèque peut constituer un moyen de financement. L'exportateur sera crédité de sa créance dès réception du chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.
- Le chèque est un instrument relativement peu utilisé dans les transactions commerciales internationales. En effet, le chèque se caractérise, malgré sa simplicité d'utilisation, par de nombreux inconvénients :
 - L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
 - Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque, une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement ;
 - Si le chèque est libellé en devises, l'exportateur est exposé aux risques de change;
 - le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre. Ainsi, un importateur peut effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis ;
 - Le chèque peut être volé, perdu, voire falsifié ;
 - La réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international ;
 - Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.

2-1-2 Le virement bancaire :

a) Définition :

Le virement bancaire est un transfert d'argent d'un compte à un autre, effectué de manière électronique, soit en se rendant à la banque, soit par Internet. Les comptes

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

concernés ne sont pas forcément domiciliés dans la même agence ou dans la même banque.

La personne qui reçoit l'argent est le bénéficiaire. Celle qui doit de l'argent est l'émetteur ou donneur d'ordre

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.

b) Avantages et inconvénient du virement bancaire :

- Plusieurs avantages peuvent être énoncés au bénéfice du virement :
 - le virement est rapide, sûr et peu coûteux ;
 - Il s'agit d'un mode de paiement sûr, pour lequel vous gardez une trace ;
 - Son utilisation est très facile ;
 - Le système fonctionne 24h sur 24 ;
 - impossibilité de perte, vol ou falsification puisqu'il n'y a pas de support papier et impossibilité d'impayé.
- Et en termes d'inconvénients, nous retiendrons :
 - Le virement ne constitue pas une garantie de paiement sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;
 - L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur;
 - Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises.

2-1-3 Les effets de commerce :

L'effet de commerce est un moyen de paiement : c'est un titre négociable. Il peut avoir pour objectif d'améliorer la trésorerie d'une société.

L'effet de commerce est un ordre donné par un créancier à un débiteur, par écrit et via une tierce personne, de payer une somme d'argent, à terme, à un bénéficiaire. L'effet de commerce met en scène 3 personnes :

- Celui qui émet l'effet est le créancier : il est appelé le tireur ;
- Celui qui reçoit l'ordre de payer est le débiteur : il est appelé le tiré ;
- Celui pour lequel l'effet est rédigé est le bénéficiaire : il est appelé le porteur et reçoit une créance d'argent.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

L'effet de commerce s'échange et permet de partager la garantie de paiement, car il n'est pas lié à un compte bancaire. Il doit suivre des modalités rigoureuses pour être valide et efficace.

Il existe deux types d'effet de commerce :

2-1-3-1 La lettre de change :²¹

a) Définition :

La lettre de change ou traite (bill of exchange) est un écrit par lequel le vendeur (tireur) donne ordre à l'acheteur (tiré) de payer à vue ou à une date déterminée une certaine somme à lui-même ou à un tiers (bénéficiaire).

L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée. Au travers de la traite, l'exportateur octroie à son client un délai de paiement plus ou moins long. Il peut lui-même mobiliser ce crédit auprès de la banque en lui demandant l'escompte de cette traite. Le titulaire d'une traite peut également la conserver et l'encaisser à l'échéance ou encore la remettre en règlement à un créancier par voie d'endossement.

La lettre de change fait intervenir trois acteurs qui ont chacun un rôle précis à jouer dans le règlement de la créance :

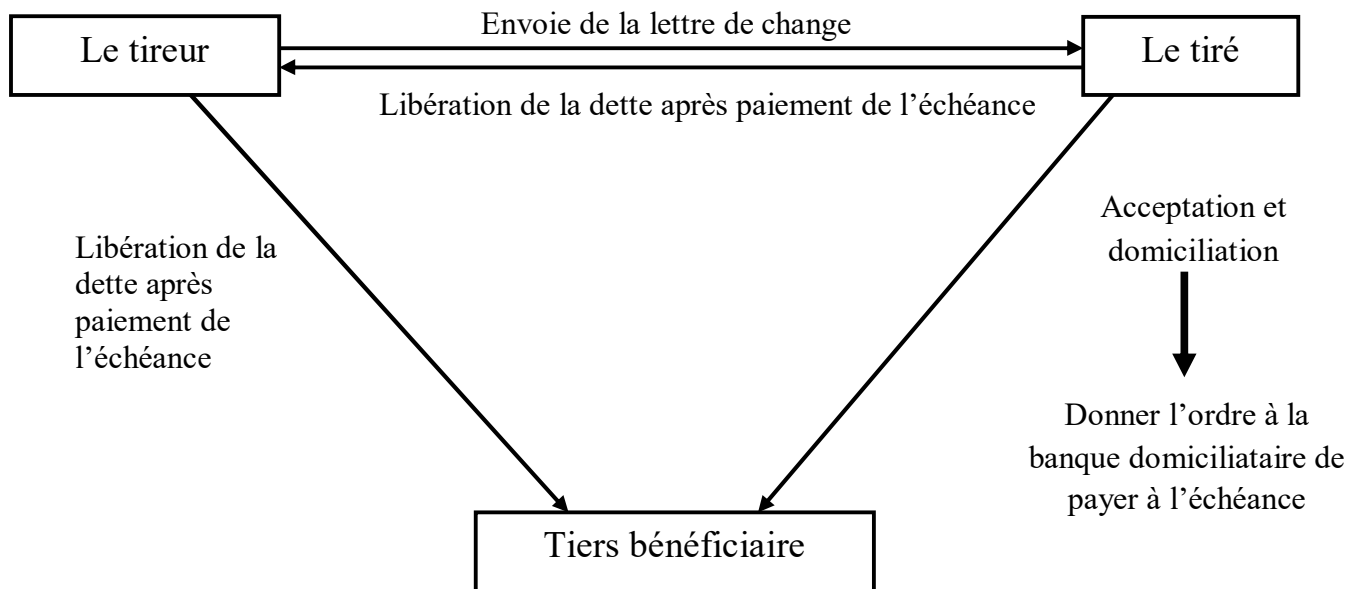
- Le tireur : c'est celui qui émet la lettre, la signe et la remet au débiteur ;
- Le tiré: c'est celui qui doit payer la dette. Il signe la lettre de change, montrant ainsi qu'il l'accepte et la redonne au tireur.
- Le bénéficiaire : C'est celui qui perçoit l'argent conformément à l'ordre donné par le tireur. On l'appelle aussi le porteur parce qu'après l'acceptation de la lettre de change par le tiré, le tireur lui remet la lettre qu'il présentera au tiré pour paiement à l'échéance convenue.

²¹ Cci Côte-d'Or, réglementations et formalités internationales, février 2016

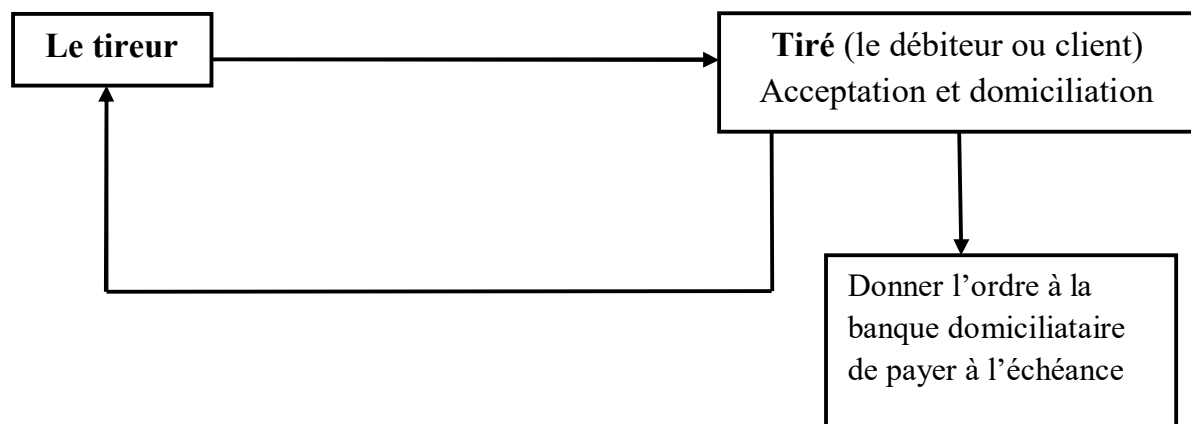
Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

Figure n° 3 : le déroulement de la lettre de change

- Première formule :



- Deuxième formule:



Source : https://www.procomptable.com/etudiants/cours_exercice_initiation/INIT2_chapitre_3.htm.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

b) Les avantages et inconvénient de la lettre de change²² :

- La lettre de change dispose de nombreux avantages :
 - L'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur, ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier ;
 - Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas être mobilisé (escomptée) auprès d'une banque;
 - L'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance demandant l'aval de la banque de l'importateur (il n'est cependant pas protégé du risque bancaire dans ce cas). Cette garantie bancaire n'est évidemment pas donnée automatiquement et gratuitement ;
 - La lettre de change peut être transmise par endossement pour régler une dette ;
 - La traite détermine précisément la date de paiement.

- La lettre de change présente néanmoins les inconvénients suivants :
 - Elle ne supprime pas les risques d'impayés (sauf si elle bénéficie de l'aval d'une banque), de perte et de vol ;
 - Elle est soumise à l'acceptation de l'acheteur (le tiré), et son recouvrement peut être long, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers ;
 - L'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesures légales particulières (prix, langue, ...). Il convient donc de se renseigner à ce sujet avant de l'utiliser.

2-1-3-2 Le billet à ordre :

a) Définition :

Un billet à ordre c'est un peu comme une lettre de change, à ceci près que émetteur et bénéficiaire sont inversés. La plupart des règles qui régissent la lettre de change s'appliquent au billet à ordre.

C'est l'équivalent d'un chèque sauf que contrairement au chèque, la somme sera payée au bénéficiaire seulement à la date d'échéance convenue. Celle-ci ne peut être supérieure à trois mois.

²² LEGRAND.G, MARTINI.H, Op Cit, P 97.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

b) Avantages et inconvénients du billet à ordre :

Le billet à ordre ressemble à s'y méprendre à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette dernière (il peut être avalisé par une banque, endossé, négocié, ...) si ce n'est sur un point essentiel, à savoir qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative du vendeur. Au vu de cette caractéristique, il est très rarement utilisé en commerce international (il est même fortement déconseillé). Il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

2-1-4 Le mandat postal international :

a) Définition :

Le mandat poste international, peut se présenter sous trois formes : le mandat ordinateur, le mandat de versement à un compte postal et le mandat télégraphique. Du fait de l'initiation au plan géographique, ce mode de paiement est très utilisé en commerce international d'autant que les montants transférables par ce moyen sont également limités.

b) Avantages et inconvénients du mandat postal international:

S'il convient de souligner ses qualités de sécurité, rapidité et souplesse, ainsi que le nombre le plus important de bureaux de poste que de guichets bancaires dans le monde, il faut également noter qu'il n'est pas un moyen de transfert universel.

2-2 Les techniques de paiement :

Les techniques de paiement concernent les méthodes utilisées pour actionner ou activer le moyen de paiement prévu dans le contrat. Elles sont rattachées à l'organisation et à la sécurité du règlement ainsi qu'à la vitesse avec laquelle il sera réalisé.

Grâce à ces techniques de sécurité de paiement, l'exportateur expédie les marchandises avec une quasi certitude d'être payée. L'importateur ne peut prendre possession des biens qu'en échange d'un instrument de paiement.

2-2-1 Les techniques de paiement non documentaire:

Les techniques de paiement non documentaires, comme leur nom l'indique, n'obligent pas le bénéficiaire d'un effet de commerce à présenter des documents pour être payé, et nous pouvons distinguer 03 techniques :

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

2-2-1-1 L'encaissement simple²³:

Dans le cas de l'encaissement simple, l'exportateur expédie la facture et la marchandise à l'acheteur, qui doit payer dans un délai précis (par exemple, dans les 30 jours suivant la date de livraison). Le règlement étant effectué sur l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement ne peut être utilisée qu'entre partenaires qui se connaissent de longues dates ou entre lesquels le rapport de force est fortement déséquilibré.

a) Les avantages de l'encaissement simple :

- L'encaissement simple ne coûte pas cher et demeure très simple à utiliser. C'est pourquoi il constitue une pratique courante sur les marchés locaux. Si on veut l'utiliser en commerce international, il faut qu'il règne une confiance mutuelle entre l'exportateur et l'importateur.

b) Les inconvénients de l'encaissement simple:

- En matière d'exportation, l'encaissement simple comporte un risque élevé puisque l'importateur reçoit les marchandises avant qu'on lui en réclame le paiement ;
- L'exportateur se trouve ainsi sans aucune garantie de paiement. De plus, il finance l'importateur pendant tout le terme du crédit.

2-2-1-2 Le contre remboursement²⁴:

Le contre remboursement consiste à ne livrer la marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer soit en espèce, soit par chèque ou par acceptation d'une traite.

Le transporteur se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant une rémunération.

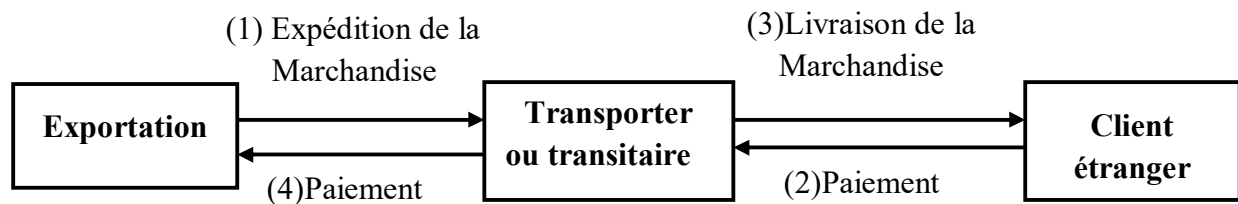
Un schéma type d'un contre remboursement se présente comme suit :

²³ Naji JAMMAL « commerce international : théorie, techniques et applications », édition du renouveau pédagogique INC, Canada, 2005, P 364.

²⁴ Corine BERHO PASCO « Commerce international » 6ème édition Dunod, paris, 2006, P 115

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

Figure n° 4 : Schéma représentatif de la technique de contre remboursement.



Source : Corine PASCO « Commerce international » 6ème édition Dunod, paris, 2006. P 116

a) Les avantages du contre remboursement sont les suivants :

- C'est une technique très simple, souple et exige peu de formalisme ;
- Le transporteur ou l'organisateur de transport est responsable en cas de livraison de la marchandise sans paiement de la part du donneur d'ordre ;
- Le transporteur ou l'organisateur de transport est à même de prendre des mesures de conservation des marchandises.

b) Les inconvénients du contre remboursement :

- Cher (entre 2 à 5% du montant de la facture) ;
- Présence du risque de refus de la marchandise par l'acheteur pour des raisons fondées (marchandise endommagée ou non conformes à la commande), ou pour des motifs qui lui sont propres.

2-2-1-3 Le compte à l'étranger²⁵ :

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

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

²⁵ KHALDI Massimo « le crédit documentaire », mémoire en vue de l'obtention du diplôme de licence en sciences commerciales, université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, 2009
http://www.memoireonline.com/11/12/6504/m_Le-credit-documentaire8.html .consulté le : 20/07/2017

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

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

L'exportateur donne l'instruction à ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change et factures à payer au guichet de cette filiale ou de cette banque étrangère. Cette filiale ou cette banque avise très rapidement l'exportateur des paiements effectués, le « rapatriement » des sommes payées se faisant dans les délais convenus avec l'exportateur. Cependant l'ouverture d'un compte à l'étranger entraîne des frais de tenue de compte et un mouvement minimum est souvent requis pour « amortir » ces frais. Il est possible que des considérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transactions avec ce pays.

2-2-2 Les techniques de paiement documentaires :

Les deux techniques de paiement documentaires les plus répandues sont, la remise documentaire dans laquelle la banque ne joue qu'un rôle d'intermédiaire pour transmettre les documents à une autre banque et le crédit documentaire qui consiste en l'engagement d'une banque ou de deux banques de régler le montant du sur un acheteur « l'importateur » suite à une transaction commerciale. Ces deux techniques sont régies par des règles d'usances uniformes auxquelles doivent être soumises toutes les banques utilisant ces techniques.

2-2-2-1 La remise documentaire²⁶ :

a) Définition :

La remise documentaire est une technique de paiement par laquelle un exportateur suite à l'expédition des marchandises confie à une banque les documents convenus avec l'importateur comportant ou pas un effet de commerce. Ces documents sont destinés à être remis à l'importateur contre paiement des sommes dues ou par acceptation d'un effet de commerce, ils sont généralement constitués de documents de transport tel qu'un connaissement maritime, si la marchandise a été expédié par voie

²⁶ Yves SIMON, Delphine LAUTIER, Christophe MOREL « Finance internationale », 10^{ème} édition « Economica », septembre 2009, P 699

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

maritime, la lettre de voiture dans le cas d'une expédition par chemin de fer, la lettre de transport aérien ou un document de transport combiné.

Des documents comptables s'ajoutent à la liste des documents, tel qu'une facture commerciale dans laquelle l'exportateur fixe le montant de la marchandise due à l'importateur. Dans certains cas un certificat d'origine ou un certificat d'inspection peuvent être exigés, le certificat d'origine est une preuve de l'origine de la marchandise, quant au certificat d'inspection c'est un document présentant les résultats d'un examen sur la qualité de la marchandise.

La remise documentaire présente un avantage pour l'exportateur, car ce dernier est assuré que la marchandise ne sera récupéré par l'importateur que lorsqu'il aura payé les sommes dues, ou par acceptation d'une traite. La technique la plus simple est le paiement au comptant par l'importateur aux guichets de la banque, quant à l'acceptation d'une traite, c'est une technique qui présente un avantage à l'importateur en lui laissant le temps de revendre la marchandise et d'obtenir les fonds lui permettant par la suite le paiement de l'exportateur, et dans le cas où l'importateur ne paie pas et n'accepte pas l'effet de commerce, la banque conserve les documents et l'exportateur peut subir des pertes en procédant au rapatriement de la marchandise expédiée ou à sa vente à un autre acheteur.

La remise documentaire est une technique qui est conseillée dans les cas suivants²⁷ :

- Si le vendeur et l'acheteur entretiennent des relations de confiance ;
- Si la volonté de payer et la solvabilité de l'acheteur ne font aucun doute ;
- Si la situation politique, économique et juridique est stable dans le pays de l'importateur ;
- Si le trafic international des paiements du pays importateur n'est pas entravé ou menacé par un contrôle stricte des changes, ni par restrictions de quelques sortes.

²⁷ LUVINCENT TAPE Ange « gestion des crédits et encaissement documentaire à l'importation : techniques, analyses et perspectives à AMEN BANK » mémoire de master en gestion des organismes financiers et bancaires, 2006. http://www.memoireonline.com/03/07/403/m_gestion-credits-encaissements-documentaires-importation-amen-bank34.html. Consulté le 20/07/2017.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

b) Les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire²⁸ :

- **Les principaux avantages d'une remise documentaire sont les suivants :**
 - Simplicité des formalités ;
 - Une technique qui fonctionne à l'initiative du vendeur ;
 - Peu coûteuse.
- **Les principaux inconvénients de la remise documentaire sont :**
 - Sécurité limitée : l'acheteur peut ne pas lever les documents et négocier une baisse des prix ;
 - Les traites peuvent ne pas être honorées à l'échéance ;
 - L'acheteur a pu prendre possession des marchandises sans documents et donc sans paiement (sauf transport maritime) ;
 - Le risque de non-transfert des fonds subsiste ;
 - L'exportateur n'est pas protégé du risque de change ;
 - Risque d'immobilisation de la marchandise si le client ne se présente pas ; il est donc conseillé au vendeur de transmettre des instructions de conservation de la marchandise ;
 - Aucun engagement des banques ;
 - Risque de contestation de la valeur des documents.

c) Les intervenants dans une opération de remise documentaire²⁹ :

La procédure de la remise documentaire fait intervenir quatre parties ;

- Le donneur d'ordre : c'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque ;
- La banque remettante : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée au vendeur ;
- La banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en générale correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'acheteur et reçoit son règlement.

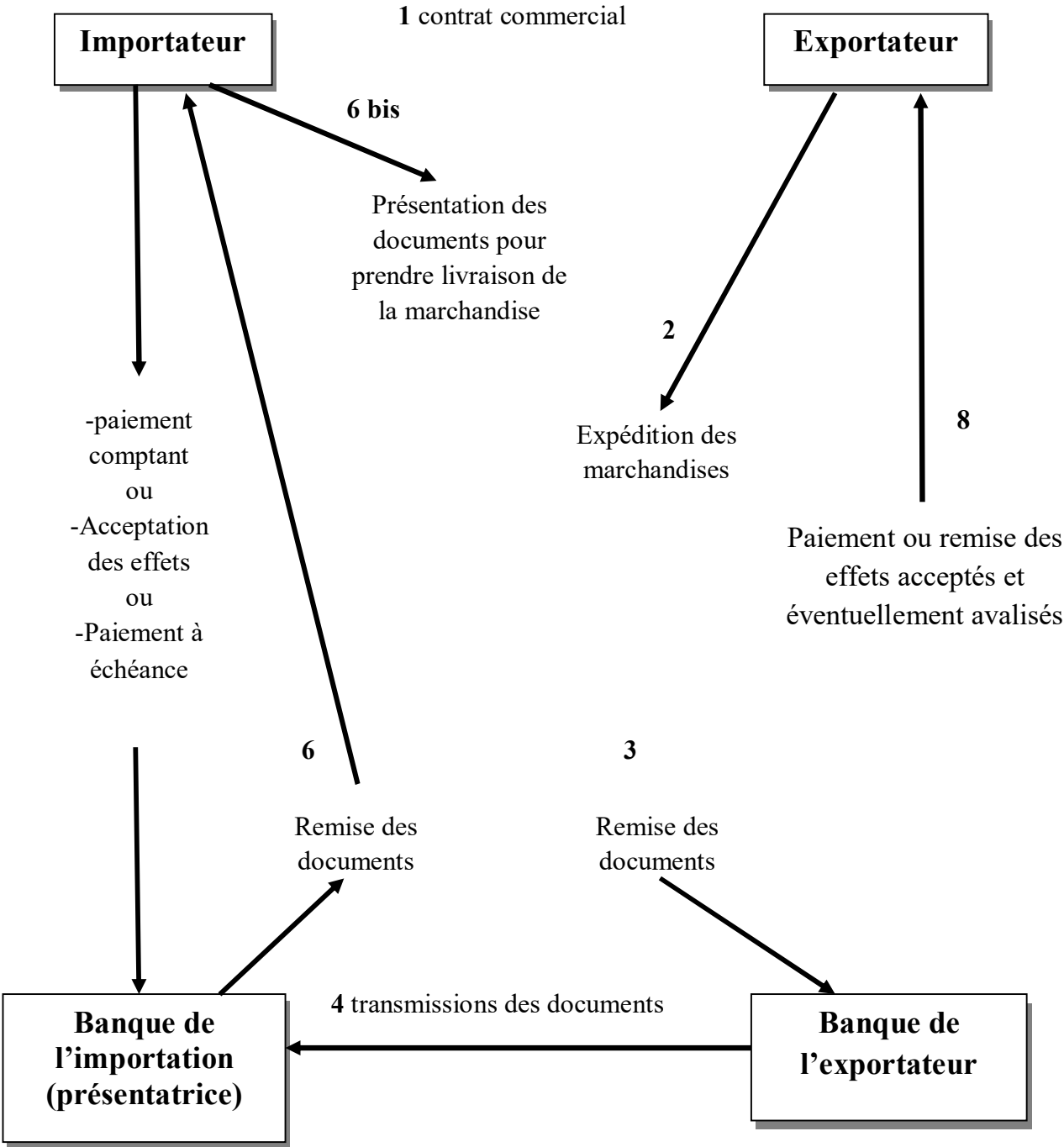
Un schéma type peut être présenté comme suit :

²⁸ Corine BERHO PASCO « Commerce international » Op Cit, P 116

²⁹ J.PAVEAU, F.DUUPHIL « Exporter : pratique du commerce international », 18^{ème} Edition FOUCHER 2003, P 345

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

Figure n° 5 : schéma du déroulement d'une remise documentaire



Source : Philippe GARSUAULT et Stéphane PRIAMI « les opération bancaire à l'international », banque éditeur, paris, juin 2005, P109

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

Contrairement au crédit documentaire que nous aborderons juste après, les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients respectifs, elles ne s'engagent qu'à exécuter les instructions de leurs clients. La remise documentaire obéit, sauf convention expresse, aux « Règles et Usances Uniformes relatives aux encaissements » publiées par la Chambre de Commerce Internationale (CCI).

2-2-2-2 La technique du crédit documentaire³⁰ :

Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués. L'objet de ces documents est de justifier l'exécution correcte des obligations de l'exportateur. Ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement, pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise.

Cette technique est un instrument de garantie qui joue un rôle important dans le commerce international, ce n'est donc pas seulement une opération de crédit mais aussi de garantie de paiement émise par une banque en faveur d'un exportateur. Les termes de cette garantie sont définis par l'importateur et sont exprimés dans une «ouverture de crédit documentaire ». Le principe de base de cette opération est l'échange des documents contre paiement.

Le déroulement du crédit documentaire étant une technique large et faisant objet de notre étude sera abordé en détails dans le chapitre suivant.

Malgré l'évolution des échanges internationaux, des techniques de paiement offrant une sécurité des transactions ont été mises en place, elles consistent à passer par les banques ayant pour rôle de financer les transactions en toute sécurité et garantie pour les partenaires, ou bien en jouant le rôle d'intermédiaire, permettant l'encaissement des documents seulement pour assurer la bonne fin de l'opération commerciale.

³⁰ HADDAD.S « le crédit documentaire, commerce international », édition « pages bleues », janvier 2009, P 10

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

Section 3: Les incoterms

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction. C'est ainsi qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelée "incoterms" afin d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter les différends éventuels.

3-1 Définition des incoterms :

Dans le cadre de contrats commerciaux internationaux, les incoterms désignent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur dans les domaines suivants : chargement, transport, livraison des marchandises ainsi que les formalités et charges (assurances) liées à ces opérations. Ils indiquent plus précisément, le lieu de transfert des risques : En cas d'avarie à un moment donné du transport, qui aura à supporter les charges liées au dommage entre le vendeur et l'acheteur.

En d'autre terme il s'agit d'un ensemble de règles mis à jour au fur et à mesure de l'évolution du commerce mondial et qui permet à l'acheteur et au vendeur de se mettre d'accord rapidement et sans ambiguïté sur les modalités de la transaction.

Les règles des Incoterms évoluant avec le temps, les parties qui les utilisent sont invitées par la Chambre de commerce internationale à faire référence à l'année d'édition de la version qu'ils veulent utiliser.

3-2 Le rôle des incoterms³¹ :

- **Première fonction** : dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.
- **La deuxième fonction** est de déterminer le lieu de transfert des risques, c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.

Les règles Incoterms définissent les obligations de livraison qui incombent, en termes de délai, au vendeur. Exemple : CIP Tunis, avec expédition au plus tard

³¹ <https://fr.wikipedia.org/wiki/Incoterms>, Consulté le 20/06/2017.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

de France le... (date au plus tard à indiquer). Dans ce cas, en CIP, la livraison est réputée avoir lieu lors de la remise de la marchandise au premier transporteur, c'est-à-dire à sa remise au commissionnaire en France, et non à Tunis.

- **La troisième fonction** concerne la fourniture des documents et des informations. Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ? Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles Incoterms est simple. Chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

NB : Attention, les Incoterms ne définissent pas le moment du transfert de propriété, mais seulement le moment du transfert des risques liés au transport, des différents frais et de l'organisation du transport. Ils définissent notamment qui de l'acheteur ou du vendeur doit, éventuellement, supporter l'assurance du transport des marchandises. En termes de contrat d'assurance, les règles ne les définissent que dans deux cas, CIP et CIF. Dans tous les autres cas, souscrire une assurance est de la responsabilité de qui supporte le risque.

3-3 Types et classement des incoterms :

Nous distinguons plusieurs modes de classement :

3-3-1 Classement par groupe (famille) :

3-3-1-1 Le groupe E :

Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur, dans ses propres locaux à l'usine.

3-3-1-2 Le groupe F :

Le transport principal n'est pas acquitté par le vendeur, il remet seulement les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.

3-3-1-3 Le groupe C :

Le transport principal est acquitté par le vendeur, qui assume les frais mais ne supporte pas les risques encourus pendant le transport (risques de perte ou de dommage des marchandises) ni les frais supplémentaires dus à des faits postérieurs à l'embarquement ou l'envoi.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

3-3-1-4 Le groupe D :

Le vendeur supporte tous les frais et tous les risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenu.

3-3-2 Classement selon le type de vente :

Les incoterms sont définis par des sigles répartis en trois catégories :

- **Les incoterms de vente au départ** (familles des E, C ou F) où les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par l'acheteur;
- **Les incoterms de vente à l'arrivée** (famille des D) où les charges et les risques liés au transport principal sont supportés par le vendeur;
- **L'incoterm DAF**, où le vendeur supporte les frais et les risques de transport jusqu'à une frontière donnée, au-delà de laquelle l'acheteur prend le relais.

Le choix d'un incoterm résulte de la négociation commerciale, mais aussi des capacités organisationnelles de l'entreprise et de facteurs extérieurs tels que les habitudes de marchés et les pratiques des entreprises concurrentes. Ce choix conditionnant le montant du contrat de transport, il est important de respecter certaines recommandations.

3-3-2-1 Les incoterms de vente au départ :

Les incoterms de vente au départ font supporter à l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises. Le vendeur utilisera ces incoterms dans un ordre croissant fonction de sa capacité organisationnelle à prendre en charge le transport.

Au cas où les conditions de prix ou de sécurité ne sont pas satisfaisantes pour accomplir le transport jusque dans le pays de destination, le vendeur se limitera à l'utilisation des incoterms EXW/FCA/FAS/FOB qui dégage sa responsabilité et ses coûts dans son propre pays généralement (sauf s'il y a exportation au départ d'un port ou aéroport d'un pays voisin).

L'acheteur qui ne dispose pas d'expérience en matière de transport les évitera quant à lui. Il privilégiera les incoterms CFR/CIF/CPT/CIP.

Les incoterms de « vente au départ » sont les plus couramment utilisés dans le commerce courant (achat et vente de bien de consommation ou industriel).

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

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

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

➤ **EXW (ex Works ou « à l'usine », lieu convenu)**

L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais inhérents au transport de la marchandise.

➤ **FCA (free carrier ou « franco transporteur », lieu convenu)**

C'est l'acheteur qui choisit le mode de transport et le transporteur et qui le paye. Le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il délivre les marchandises entre les mains du transporteur désigné par l'acheteur au point convenu dans l'incoterm. Le transfert des frais et des risques intervient au moment où ce transporteur " prend en charge " la marchandise.

- **Si le lieu convenu est les locaux du vendeur,**

La livraison est effectuée lorsque les marchandises sont chargées sur le véhicule fourni par le transporteur nommé par l'acheteur.

- **Si le lieu convenu est autre (p.ex. à l'aéroport),**

La livraison est effectuée lorsque la marchandise est mise à disposition du transporteur nommé par l'acheteur sur le véhicule du vendeur non déchargé.

Le vendeur est responsable, à ses risques et frais, de fournir à l'acheteur toutes les autorisations nécessaires à l'exportation des marchandises (licences, formalités douanières, ...).

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

➤ **FAS (free alongside ship ou « franco le long du navire », port d'embarquement convenu)**

D'après ce terme, les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai ou dans des allèges (barges ou péniches). Le vendeur fournit la marchandise dédouanée à l'exportation accompagnée de la facture et des documents spécifiés dans le contrat. Les frais et risques sont transférés du vendeur à l'acheteur au moment de la livraison. Cela signifie que l'acheteur doit, à partir de ce moment, supporter tous les frais et risques de perte ou de dommage aux marchandises. C'est l'acheteur qui désigne le navire et paye le fret maritime.

➤ **FOB (free on board ou « franco bord », port d'embarquement convenu)**

Le vendeur doit acheminer les marchandises au port d'embarquement convenu et placer celles-ci à bord du navire. Le transfert des risques entre l'acheteur et le vendeur a lieu lorsque les marchandises ont passé le bastingage du navire. C'est l'acheteur qui choisit le navire et paye le fret maritime. Les formalités d'exportation incombent au vendeur.

➤ **CFR (cost and freight ou « coût et fret », port de destination convenu)**

C'est le vendeur qui choisit le navire et paye le fret maritime jusqu'au port convenu et qui effectue le chargement sur navire et les formalités douanières d'exportation. Le risque de perte ou de dommages aux marchandises, ainsi que toute augmentation des frais sont transférés du vendeur à l'acheteur lorsque la marchandise passe le bastingage du navire au port d'embarquement. Le point de transfert de risque est donc le même qu'en FOB.

➤ **CIF (cost, insurance and freight ou « coût, assurance et fret », port de destination convenu)**

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

➤ **CPT (carriage paid to ou « port payé jusqu'à », lieu de destination convenu)**

Le vendeur choisit le transporteur et paye le fret pour le transport de la marchandise au lieu de destination convenu. C'est l'acheteur qui payera l'assurance transport. Le risque de perte ou de dommage est transféré à l'acheteur dès remise de la

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

marchandise au transporteur. Si des transporteurs successifs sont utilisés : le risque est transféré à la remise au premier transporteur. Les marchandises seront dédouanées à l'export par le vendeur.

- **CIP (carriage and insurance paid to ou « port payé, assurance comprise jusqu'à», lieu de destination convenu)**

Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

3-3-2-2 Les incoterms de vente à l'arrivée :

Les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination. Les coûts et les risques liés au transport sont à charge du vendeur jusqu'au lieu convenu. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente. De plus, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison. Une des conséquences négatives de l'utilisation de ces incoterms est que le moment de la livraison et donc, souvent, du paiement est postposé à l'arrivée des marchandises à destination. En outre, ces incoterms seront évités par le vendeur qui ne dispose d'aucune expérience en matière de gestion logistique à l'international.

Les incoterms de ventes à l'arrivée regroupent quatre termes :

- DES
 - DEQ
 - DDU
 - DDP
- **DES (Delivered Ex Ship ou« Rendu Ex Ship »port de destination convenu)**

C'est le vendeur qui choisit le navire, paye le fret et l'assurance, et supporte les risques du transport maritime. Il n'est pas tenu, par contre, de faire assurer la marchandise. Le transfert des frais et des risques se fait à bord du navire au port de destination convenu.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

➤ **DEQ (Delivered Ex Quay ou« Rendu à quai» port de destination convenu)**

Ce terme signifie que le transfert des risques et de frais a lieu lorsque le vendeur met la marchandise à disposition de l'acheteur, non-dédouanée sur le quai du port de destination convenu. Le vendeur doit supporter tous les risques inhérents à l'acheminement de la marchandise y compris le déchargement au port de destination, mais ne supporte aucune obligation de faire assurer la marchandise.

➤ **DDU (Delivered Duty Unpaid ou« Rendu Droits Non Acquittés» lieu de destination convenu)**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise a été mise à disposition, non-déchargée, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supportera les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise (mais ne supporte aucune obligation de faire assurer la marchandise) jusqu'à ce lieu, à l'exclusion du paiement des droits de douanes et taxes dans le pays d'importation.

➤ **DDP (Delivered Duty Paid ou« Rendu Droits Acquittés» lieu de destination convenu)**

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

NB : Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le FOB et le CFR. L'incoterm CIF est interdit.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

Tableau N° 1 : Liste détaillée des incoterms édictés par la CCI(2000)

Groupes	Incoterms	Dénomination	Interprétation	Mode de transport
(E) Départ	EXW	Ex Work	(A l'usine) tous les frais à partir de l'endroit indiqué sont à la charge de l'acheteur. Ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.	Tous les modes
(F) Départ	FCA	Free Carrier	(Franco Transporteur)le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il livre les marchandises entre les mains du transporteur au point convenu.	Tous les modes
	FAS	Free Along Side Shipe	(Franco le long du navire) les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise a été placée le long du navire.	Maritime
	FOB	Free On Board	(Franco à bord) le vendeur doit livrer la marchandise à bord du navire, tous les frais et risques sont à sa charge jusqu'à ce que la marchandise passe le bastingage.	Maritime
(C) Départ	CFR	Cost and Freight	(Coût et fret) le vendeur doit supporter les frais de transport de la marchandise jusqu'au port de destination.	Maritime
	CIF	Cost Insurance Freight	Coût et Assurance Fret "Port de destination convenu "	Maritime
	CPT	Carriage Paid To	Port payé jusqu'à "Lieu de destination convenu".	Tous les modes
	CIP	Carriage Insurance Paid To	Port Payé Assurance Comprise jusqu'à « lieu de destination convenu ».	Tous les modes
	DAF	Delivered At Frontier	Rendu Frontière (lieu convenu).	Terrestre
(D) Arrivée	DES	Delivered Ex Ship	Rendu Ex Ship (Port de destination convenu).	Maritime
	DEQ	Delivered Ex quay	Rendu à quai droit acquittés.	Maritime
	DDU	Delivered Duty Unpaid	Rendu droits non acquittés.	Maritime
	DDP	Delivered Duty Paid	Rendu droit Acquittés.	Maritime

Source : ZOURDANI.S, mémoire de magister « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie », promotion 2011-2012

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

NB : Les incoterms sont toujours constitués de trois lettres suivi d'un lieu (port, lieu de réception, ...etc.), exemple : CFR port Tunis.

3-4 Les principaux changements marquant le passage entre les incoterms 2010 et 2000³² :

Par rapport à la version 2000, les règles Incoterms 2010 prennent en compte :

- Les nouvelles obligations à des fins de sûreté/sécurité : celui qui réalise les opérations douanières se charge de fournir les informations pour le contrôle sécuritaire. Si l'autre partie est mieux placée pour obtenir les informations, elle apportera son concours aux frais et risques de celui qui doit les fournir ;
- L'évolution des procédures électroniques : possibilité de télétransmettre les documents originaux avec l'accord de l'acheteur ou si tel est l'usage ;
- Les nouvelles règles en matière de couverture d'assurance-transport : les Revised Institute Cargo Clauses de 2009. Trois niveaux de couverture : A (tous risques), B (avaries particulières), C (avaries communes). En vente CIF/CI'P, le vendeur a obligation de couvrir au minimum au niveau C et pour 10% de la valeur facturée.

La version 2010 est également l'occasion d'apporter d'autres innovations ou des confirmations :

- Les Incoterms font désormais référence aux formalités douanières lorsqu'il y a passage en frontière ;

Il est donc plus aisé de les utiliser dans les échanges intracommunautaires, voire même nationaux. C'est cette raison qui a motivé leur utilisation par les États-Unis pour remplacer le « FOB's américains » ;

- La notion du « passage du bastingage » pour le transport maritime est abandonnée. Les transferts des frais et des risques se situent en toute logique une fois la marchandise « à bord navire » ;
- EX-Works devient l'obligation minimum dans les échanges « domestiques » c'est-à-dire où il n'y a pas de formalités douanières. Par exemple les ventes nationales et intracommunautaires. Le vendeur doit juste mettre les marchandises à disposition. S'il souhaite charger le véhicule départ, le FCA est plus approprié.

³² <http://ibm-t.net/coursenligne/2014-2015/EXEC%20MBA/MB016/12042015055906.pdf> consulté le 30/07/2017.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

- FCA « locaux de vendeur » devient l'obligation minimum dans les échanges internationaux : chargé à bord du véhicule d'enlèvement et douanes exports faites ;
- L'emballage est toujours à la charge du vendeur. Il s'agit de choisir un emballage extérieur qui supportera le mode de transport utilisé ;
- À chaque cotation, en dehors du DAT qui prévoit le déchargement, demander au prestataire ce que comprend le fret. Court-il de « bord à bord » ? De « bord à quai » ? de « terminal in-terminal out » ?;

Si les frais de déchargement n'ont pas été annoncés et acceptés par l'acheteur, le vendeur ne peut pas les répercuter.

- Chaque Incoterm définit quelles informations chaque partie doit notifier à son partenaire. Le défaut d'information de l'un mettrait à sa charge les frais et risques logistiques générés par cette situation ;
- toute distance prise par rapport à l'Incoterm de base est possible, mais doit être clairement notifiée dans les conditions de vente ou dans le contrat. Exemples : CIP avec assurance complémentaire, CPT dégagé, DDP sans TVA, etc.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

Tableau N° 2 : Les principaux changements des incoterms

13 Règles Incoterms 2000	11 Règles Incoterms 2010
EXW (ex-works)	EXW (ex-works)
FAS (free alongside ship)	FAS (free alongside ship)
FCA (free carrier)	FCA (free carrier)
FOB (free on board)	FOB (free on board)
CFR (cost and freight)	CFR (cost and freight)
CPT (carriage paid to)	CPT (carriage paid to)
CIF (cost insurance and freight paid to)	CIF (cost insurance and freight paid to)
CIP (carriage insurance paid to)	CIP (carriage insurance paid to)
DEQ (delivered ex-quay)	DAT (delivered at terminal)
DAF (delivered at frontier)	DAP (delivered at place)
DES (delivered ex-ship)	
DDU (delivered duties unpaid)	
DDP (delivered duties paid)	DDP (delivered duties paid)

Source : <http://ibm-t.net/coursenligne/2014-2015/EXEC%20MBA/MB016/12042015055906.pdf>

3-5 Les objectifs des incoterms :

Les objectifs poursuivis par la réforme 2010 des Incoterms sont nombreux et divers mais, nous n'en retiendrons que quelques uns:

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

- Intégrer la problématique de sûreté dans la démarche du commerce international ;
- Alléger le corps des règles ;
- En simplifier la compréhension et l'utilisation ;
- Prendre en compte les métamorphoses du droit et des techniques de transport et d'assurance ;
- Prise en compte des métamorphoses des cartes économiques du monde

3-5-1 Intégration de la problématique de sûreté dans la démarche du commerce international³³ :

Depuis les attentats du 11 Septembre aux USA, tous les acteurs du commerce mondial sont conscients des incidences des actes terroristes sur le développement du commerce international.

En effet, lorsqu'on se souvient de la récession qu'aura connue l'économie mondiale au lendemain de l'écroulement des tours Jumelles de Wall Street à New York en 2001, on comprend mieux pourquoi pour s'en prémunir, les incoterms 2010 ont pour ambition de faire de la sûreté préventive l'une des obligations à repartir entre acheteur et vendeur en fonction de la formule choisie, conformément aux dispositions des articles A2,B2,A10 et B10 de toutes les règles contenues dans le recueil.

En terme de fond, on retiendra aussi la volonté de la Chambre de Commerce Internationale de fédérer les Etats-Unis à l'usage régulier de ces nouvelles règles en lieu et place de leur traditionnel Uniform Commercial Code qui est de nature à pénaliser les relations commerciales avec ce pays.

3-5-2 Allègement du corps des règles³⁴ :

La version 2000 prévoyait 13 incoterms alors que, globalement, quatre d'entre eux ne sont que rarement ou inefficacement utilisés aux égards aux différentes enquêtes menées à ce sujet par les autorités compétentes.

³³ ForeWord By Rajat Gupta Chairman of ICC –Recueil des règles P6.

³⁴ Classification of the 11 Incoterms 2010 rules –Recueil des règles P9.

Chapitre I : Notion générales relatives au commerce extérieur

3-5-3 Simplification de l'utilisation des incoterms³⁵ :

Dans le souci d'encourager les acteurs à recourir à ces outils qui, nous le rappelons, ne sont absolument pas obligatoires tant que les parties n'en font pas clairement et expressément mention dans leurs contrats commerciaux, la version 2010 affiche une vocation à en simplifier la lecture et l'assimilation.

3-5-4 Prise en compte des métamorphoses du droit et des techniques de transport et assurance³⁶ :

Notamment en ce qui concerne la disparition probable et prochaine des conférences maritimes et des liner-terms, ainsi que l'apparition des documents électroniques déjà évoqués par les Règles de Rotterdam qui, ont pour vocation de régler le commerce maritime mondial à court terme.

3-5-6 Prise en compte des métamorphoses des cartes économiques du monde :

Par la création de zone de libres échanges commerciaux tels que l'Union Européenne, la Communauté Economique et Monétaire d'Afrique Centrale etc, les gouvernements modernes ont obligé l'analyse économique à reconsidérer la définition que l'on pourrait aujourd'hui retenir des notions telles que « Exportations » ou « Importations », ce qui n'aura pas manqué d'influencer la reforme actuelle des incoterms.

3-6 Limite des incoterms³⁷ :

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : le problème du transfert de propriété, le caractère facultatif, l'obligation de faire des ajouts (ancrage géographique à l'incoterm...).

³⁵ ForeWord By Rajat Gupta Chairman of ICC – P 6.

³⁶ Consignes A1 et B1 de toutes les règles.

³⁷ file:///C:/Users/dell/Downloads/Les_incoterms%20(2).pdf.

Chapitre I: Notion générales relatives au commerce extérieur

Conclusion :

A travers ce chapitre, nous pouvons conclure que les opérations à l'international ne cessent d'évoluer notamment avec la libéralisation des échanges qui a permis de faciliter les transactions entre opérateurs géographiquement éloignés.

L'évolution des échanges s'est accompagnée d'une évolution des risques, pour cette raison les banques sont appelées à intervenir pour limiter ces risques, et ont opté pour la mise en place d'un ensemble d'instruments et techniques de paiement permettant aux opérateurs qui se connaissent peu ou pas du tout de sécuriser et de garantir leurs transactions.



Chapitre II
Présentation de la technique du
crédit documentaire

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Introduction :

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur ; jour après jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement 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 si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Pour palier à ces risques et établir une sécurité des transactions, progressivement, diverses techniques de paiements internationaux ont été mise en place parmi elle, la remise documentaire et le crédit documentaire. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin.

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

Ainsi donc, le crédit documentaire de son émission à son paiement est soumis à des règles illustrées par des mécanismes qui mènent à sa réalisation.

Dans ce présent chapitre nous allons nous intéresser aux aspects théoriques relatifs au crédit documentaire pour mieux comprendre par la suite son fonctionnement. Ainsi, nous allons procéder dans une première section à la présentation des généralités sur cette technique de paiement, dans une deuxième section nous présenterons les formes que peut prendre un crédit documentaire selon plusieurs critères et enfin dans la 3^{ème} section nous allons voir son déroulement.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Section 1 : Généralité sur le crédit documentaire :

Afin de garantir et de sécuriser les transactions commerciales à l'international aux opérateurs, une technique sophistiquée est mise en place par les banques, c'est le crédit documentaire. Cette dernière se présente sous plusieurs formes et elle est régie par des règles et usances uniformes publiées par la chambre de commerce international (CCI) que toute banque exerçant à l'international doit adopter.

1-1 Règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire :

1-1-1 Définition des Règles et Usances Uniformes (RUU) :

Ce sont un ensemble de textes proposé par la Chambre de Commerce Internationale et relatifs à la bonne utilisation des techniques bancaires du commerce international. On y trouve notamment les règles concernant le crédit documentaire, qui reste un incomparable moyen de paiement et de garantie. Pour donner à cet instrument toute son efficacité, des règles de standardisation s'imposent. Depuis 2007, c'est les RUU 600 qui sont en vigueur.

Les RUU sont utilisées par les banques et commerçants dans plus de 175 pays.

La chambre de commerce international s'efforce d'adapter les RUU aux nouvelles pratiques des transactions du commerce mondial, c'est dans cet esprit que furent successivement réalisées les révisions des RUU³⁸.

- La 1^{ère} révision en 1951 n° 151 ;
- La seconde en 1962 n° 222 ;
- La 3^{ème} en 1974 n° 290 entrée en vigueur le 01/10/1975 ;
- La 4^{ème} en 1983 ;
- La 5^{ème} en 1993 n° 500 ;
- La 6^{ème} en 2007 n° 600.

1-1-2 Structure des RUU 600 :

Les RUU 600 se présentent sous 39 articles, un résumé peut être fait pour présenter leurs contenus :

Article de 1-5 : fixent le cadre des RUU (champs d'application, définition, interprétation, crédit VS contrat, documents VS marchandises ou prestations de services).

³⁸ Document interne remis par la BADR, intitulé « le crédit documentaire »

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Article 6-10 : précisent les principes de base d'un crédit et la notion d'engagement (lieu de réalisation, date d'expiration, engagement des banques émettrices et confirmatrice, notification et modification de crédit).

Article 11-17 : préavis, désignation d'une banque, remboursement, normes pour l'examen des documents, conformité et irrégularité des documents originaux et copies.

Article 18-28 : concernent les documents (article 18 facture, article 19-27 documents de transport, article 28 document d'assurance)

Article 29-37 : prorogation date d'expiration / date de présentation tolérance, expédition et tirage partiel, expédition et tirage fractionné, heures de présentation, exonération de responsabilité, forces majeures.

Article 38-39 : crédit transférable, cession du produit du crédit.

1-1-3 Les objectifs des RUU 600³⁹ :

- Fournir aux partenaires commerciaux, notamment les banques, des techniques et des méthodes standards aux fins de traitement des lettres de crédit dans le financement du commerce international ;
- Améliorer l'efficacité du crédit documentaire ;
- Réduire le nombre de documents irréguliers ;
- S'adapter aux technologies de transport ;
- Eviter les dérives constatées et créer une uniformité dans la pratique ;
- Inciter les banques et les donneurs d'ordre à être plus explicite ;
- Faciliter leurs réalisations et leurs règlements.

1-2 Définition du crédit documentaire ⁴⁰ :

Le Crédit Documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services.

³⁹ Michèle FLAMEN « Crédits documentaires : RUU 600 », document présenté par la BADR

⁴⁰ Corinne BERHO PASCO « Commerce international », Op Cit P 117

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Le crédit documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (R.U.U) de la Chambre de Commerce International, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version est publiée en juillet 2007 (la publication de référence est actuellement la n° 600).

1-3 Origine du crédit documentaire⁴¹

Le crédit documentaire, quasi ignoré des lois dans presque tous les pays du monde est une technique née de la pratique et des usances pour répondre essentiellement aux besoins de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales.

Pendant longtemps, cette technique a été méconnue par la jurisprudence et la doctrine, ce n'est qu'assez récemment vers le XIXème siècle que l'on s'est rendu compte de l'intérêt qu'elle porte, notamment avec le développement du commerce international, et à partir de là, elle est devenu la technique la plus utilisée dans le financement des opérations entre pays.

Le crédit documentaire trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit. Cette dernière était émise par un marchand ou un banquier et adressée à un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de prier ce dernier de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un certain montant donné. Cette origine se trouve encore dans la terminologie utilisée par la pratique anglo-saxonne pour le crédit documentaire: «commercial letter of credit» (lettre de crédit documentaire). Il suffisait de modifier quelque peu ce mode ancien de transfert de fonds, en le subordonnant notamment à la présentation des documents représentatifs des marchandises vendues, pour obtenir le crédit documentaire.

1-4 Les intervenants dans le crédit documentaire⁴²

Différentes parties interviennent dans le crédit documentaire :

1-4-1 Le donneur d'ordre :

Il est le plus souvent l'acheteur ou un intermédiaire qui agit pour compte de l'acheteur .C'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice.

⁴¹ LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999, P 15.

⁴² HADDAD.S & Collectif, Commerce international « le crédit documentaire » édition janvier 2009, p17.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

1-4-2 Le bénéficiaire :

Il est celui en faveur de qui est ouvert le crédit documentaire. Il s'agit donc du vendeur.

1-4-3 La banque émettrice :

C'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur base des instructions de son client : le donneur d'ordre. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du bénéficiaire.

1-4-4 La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale. Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.

1-5 Les documents exigés dans la technique du crédit documentaire :

Les transactions commerciales internationales étant situées sur des territoires éloignés les uns des autres, donc il faut établir un nombre de document prouvant que de part et d'autre transaction commerciale internationale entraîne des échanges d'informations entre le fournisseur et le client. Ces échanges sont matérialisés par les documents commerciaux.

Dans l'ensemble de ces documents, on distingue des documents de prix, de transport, d'assurance douaniers, et documents annexes.

1-5-1 Les documents de prix :

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

◆ La facture proforma

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avant la réalisation de l'opération commerciale.

Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC). Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

◆ la facture définitive (commerciale)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition⁴³.

◆ la facture consulaire

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Elle doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Elle doit ensuite être légalisée par le Consul du pays importateur⁴⁴.

◆ La note de frais

Elle fera ressortir les frais supportés par le vendeur et sont inclus dans la facture commerciale.

1-5-2 Les documents de transport :

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

◆ Le connaissement maritime (bill of lading)

« Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées⁴⁵. »

D'autre terme : « Le connaissement délivré au chargeur après la réception des marchandises ». Il comporte toutes les mentions propres à identifier les parties, les marchandises à transporter, les éléments du voyage à effectuer et le fret à payer. Il est daté et signé par le capitaine du navire et le chargeur.

Il doit préciser : le nom et l'adresse de propriétaire de navire, du chargeur (fournisseur) et du destinataire, le nom du navire, ports de chargement et de

⁴³ LEGRAND (G) et MARTINI (H), « management des opérations du commerce international » , 6eme édition, DUNOD. Paris, 2003, P 66.

⁴⁴ BERNET (Rolande), « principe de techniques bancaires », 25eme, Edition, Dunod, Paris, 2008, P355.

⁴⁵ MONOD (Didier-Pierre), Op Cit, P 226

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

déchargement, la description de la marchandise, le montant de fret.

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

La lettre de transport aérien (air way bill) est établit par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Il doit préciser notamment : les mentions relatives aux poids, dimensions des marchandises.

◆ La lettre de transport routier (truck way bill) LTR⁴⁶

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu.

Il atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.

◆ Le duplicata de lettre de voiture international DLVI appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill)

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par voie ferroviaire. Il porte la surcharge "DLVI" et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise. Il est établi par l'expéditeur et compagnie de transport.

◆ Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

C'est un document établi par le service des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

◆ Document de transport combiné FIATA (multimodal)

Ce document utilisé lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de FIATA en vue d'attester la prise en la bon état de la marchandise pendant l'acheminement.

1-5-3 Les documents d'assurance :

La souscription d'une assurance est nécessaire pour garantir l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques affectant la marchandise lors du transport.

On distingue:

◆ La police d'assurance

⁴⁶ LEGRAND (G) et MARTINI (H) « commerce international », Dunod, Paris, 2008.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun (une police au voyage, une police à alimenter, une police flottante ou d'abonnement).

◆ Le certificat d'assurance

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

◆ L'avenant

Ce document est établi, le cas échéant, pour mentionner toute modification à introduire dans la police d'assurance souscrite.

1-5-4 Les documents douaniers:

Ces documents sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

◆ Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises.

◆ Listes de colisage et de poids⁴⁷

Elles fournissent des indications concernant les caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis et le Poids.

◆ Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

◆ Le certificat phytosanitaire

Il garantit la bonne santé des produits d'origine végétale. Il est établi par un organisme médical spécial.

⁴⁷ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), «Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie», mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.P 68

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

◆ Le certificat d'analyse ou de qualité

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

1-6 Les dates butoirs

La date extrême de validité et le lieu de présentation des documents doivent être stipulés sur le crédit. Les dates importantes ci-dessous :

1-6-1 La date de validité du crédit documentaire :

Elle est fixée par l'acheteur lors de l'ouverture. Cette mention est obligatoire et doit figurer sur le Swift d'ouverture. Passée cette date, on dit que le crédit est échu : le vendeur se trouve privé de toute garantie de paiement.

1-6-2 La date d'expédition des marchandises :

C'est la date limite de mise à bord, prise en charge ou envoi des marchandises. Cette mention n'est pas obligatoire mais il est recommandé de l'indiquer dans l'ouverture du crédit documentaire afin de prévoir et assurer une date d'arrivée des marchandises à destination.

1-6-3 La date limite de présentation des documents :

Elle permet d'éviter un retard de remise des marchandises à l'acheteur. Cette date butoir est fixée à partir de la date d'expédition. La présentation des documents se fait généralement à 21 jours après. Passée cette date limite, les documents seront considérés comme « anciens » ; cependant, la date de validité du crédit demeure la date extrême pour la présentation des documents.

1-7 Les avantages et inconvénients du crédit documentaire⁴⁸ :

Le crédit documentaire présente des avantages et des inconvénients qui sont les suivants :

1-7-1 Les avantages :

- C'est une technique de paiement et un instrument de financement rapide, efficace très reconnu et utilisé partout dans le monde ;

⁴⁸ <http://economie.trader-finance.fr>, Consulté le 29/09/2017.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- Le Credoc garantit la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans des délais fixés d'avance ;
- Il est utilisé que dans des conditions commerciales favorables ;
- Facilite les opérations commerciales entre les acteurs internationaux ;
- Pour l'exportateur : Sécurité maximale quand il s'agit d'un crédit documentaire confirmé ;
- Pour l'importateur : sécurité de paiement car il paye si seulement si, les documents sont conformes.

1-7-2 Les inconvénients :

- Procure des risques communs au vendeur et à l'acheteur ;
- La moindre erreur, le crédit documentaire doit être annulé ou modifié ce qui engendre des frais supplémentaires ;
- Procédure lourdes et complexes ;
- C'est un moyen de paiement coûteux, d'ailleurs, même en cas de non-utilisation ou de non-exécution, il y a un paiement de la commission.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Section2 : La typologie du crédit documentaire :

Le crédit documentaire qui a depuis longtemps connu des modifications et des évolutions, est une technique de paiement qui bénéficie d'un caractère de multiplicité, ainsi, il offre aux utilisateurs des options lui permettant de se présenter sous plusieurs formes, cela peut être lié à la nature du crédit choisi, aux banques intervenantes, à la transférabilité du crédit ainsi qu'aux modalités de paiement.

Dans ce sens, différentes formes de crédit documentaire peuvent se présenter aux utilisateurs, elles feront l'objet de cette présente section où nous présenterons en détails les particularités de chaque formes selon des critères bien précis.

2-1 Selon le degré de sécurité :

Deux grandes formes classiques du crédit documentaire se trouvent dans cette catégorie:

- Crédit documentaire révocable ;
- Crédit documentaire irrévocable;

2-1-1 Crédit documentaire révocable⁴⁹ :

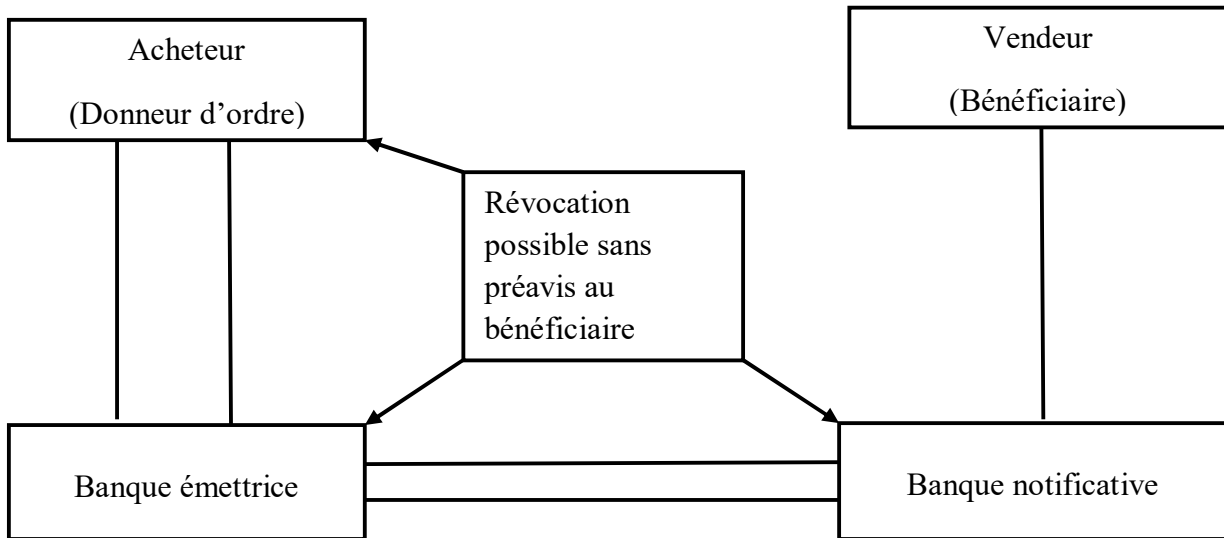
Le crédit documentaire révocable est celui où la banque ne souscrit aucun engagement en faveur du bénéficiaire. Elle l'informe uniquement de l'ouverture du crédit qu'elle accorde à son client l'acheteur. Le crédit documentaire révocable peut être modifié ou révoqué, à tout moment, sans notification au vendeur. Il offre peu de garanties pour l'exportateur.

Son déroulement se présente comme suit :

⁴⁹ LAHLOU.M, Op Cit P 34

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Figure n° 6 : Le crédit documentaire révoicable

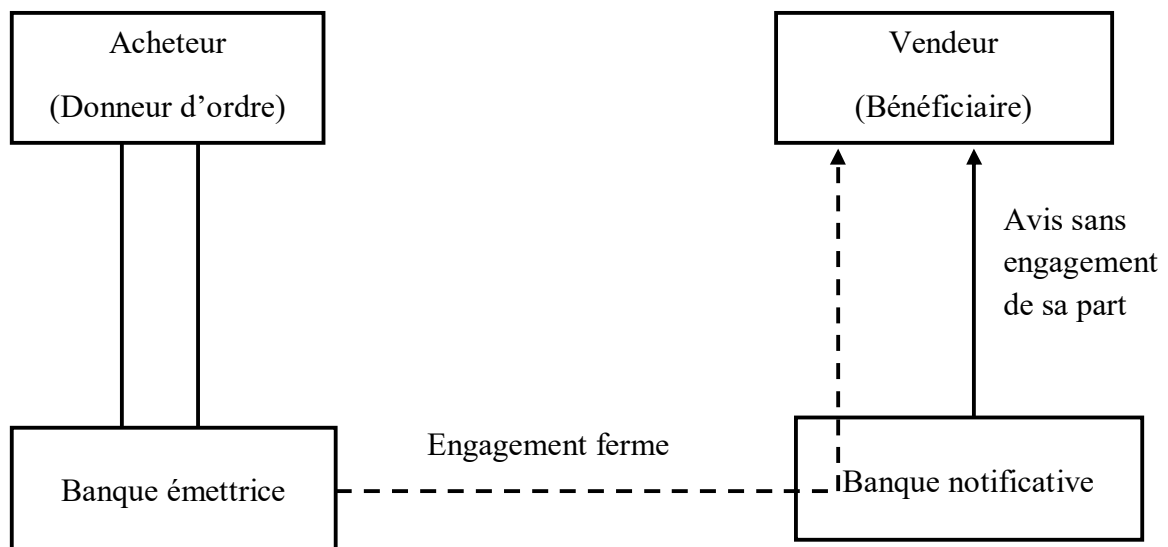


Source : LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

2-1-2 Le crédit documentaire irrévocable :

C'est la forme de Credoc la plus fréquente. Le crédit irrévocable est un engagement ferme où Le banquier émetteur ne peut se soustraire à son engagement vis à vis du bénéficiaire et de la banque intermédiaire. Le donneur d'ordre ne peut révoquer ou amender les instructions qu'il a données.

Figure n° 7 : Le crédit documentaire irrévocable



Source: LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

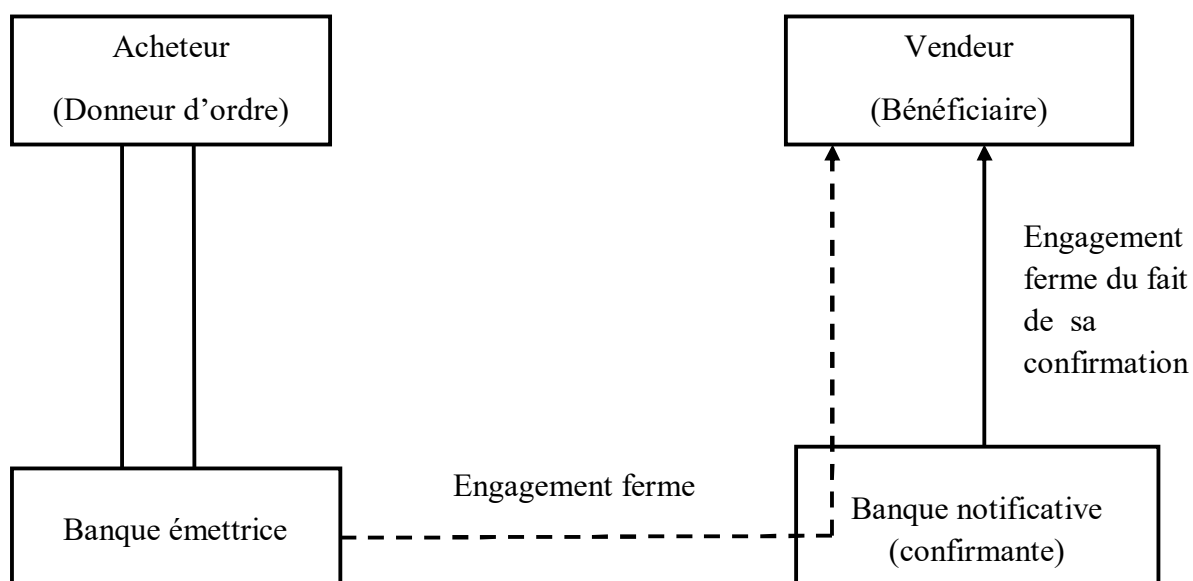
Le crédit irrévocable peut prendre deux formes : il peut être confirmé ou non.

a) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit documentaire est la forme la plus sûre en matière de sécurité, il comporte un double engagement bancaire celui de la banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (banque confirmatrice). Cette dernière doit examiner soigneusement la solvabilité de la banque émettrice ainsi que les risques politiques et de transfert avant de confirmer le crédit. La confirmation peut être amendée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur, si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation soit auprès de la banque notificatrice, soit de toute autre banque.

Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime tout risque de non - transfert tout en réduisant les délais de règlement.

Figure n° 8 : Le crédit documentaire irrévocable et confirmé



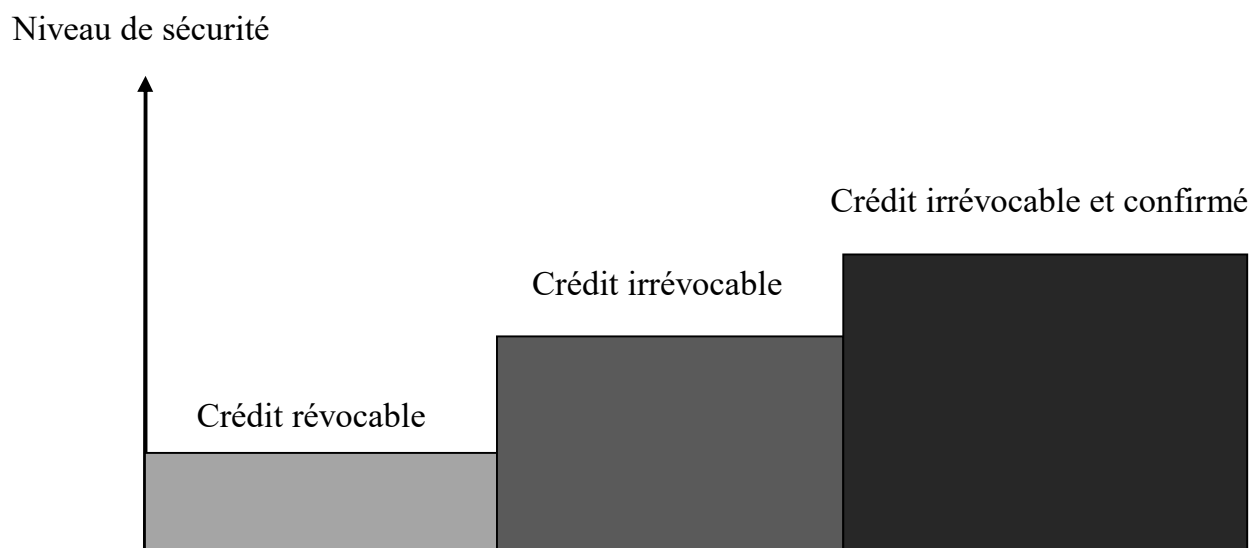
Sources : Source : LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999.

b) Le crédit documentaire irrévocable non confirmé :

C'est un crédit simplement notifié. Le rôle de la banque notificatrice se limite à vérifier uniquement l'authenticité apparente du crédit qu'elle notifie, sans aucun engagement de sa part.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Figure n° 9 : Degré de sécurité de chaque type du crédit documentaire



Source : G. le grand H. Martini : « Management des opérations du commerce international » 8ème édition, DUNOD.

2-2 Selon le mode de réalisation :

Le crédit documentaire peut se réaliser de quatre manières : par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation, ou par négociation.

2-2-1 Crédit réalisable par paiement à vue⁵⁰ :

Dans ce type de crédit, le bénéficiaire obtient le paiement après remise et contrôle des documents stipulés dans la lettre d'ouverture.

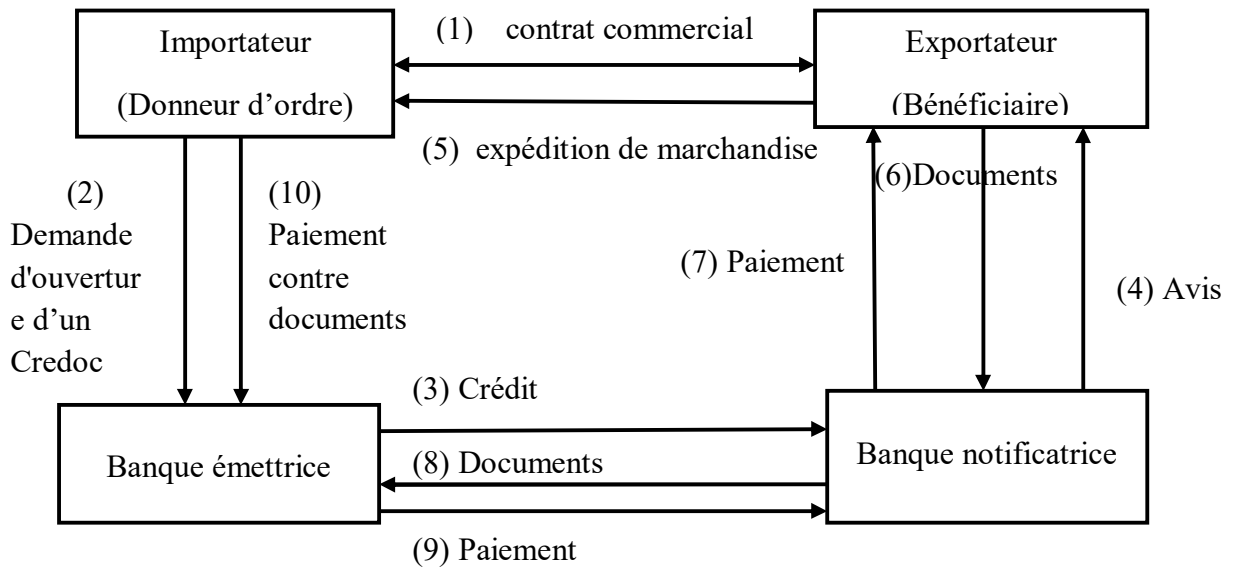
L'opération se fait sur la base du donnant-donnant « vous me remettez les documents conformes, je vous paie ». Les banques disposent d'un délai raisonnable ne dépassant pas 7 jours ouvrables suivant le jour de réception des documents pour les opérations de vérification et pour lever ou refuser les documents.

Il peut néanmoins arriver que la date de valeur appliquée au paiement soit différée de quelques jours ; c'est notamment le cas lorsque la banque désignée (notificatrice) doit se couvrir auprès de la banque de remboursement.

⁵⁰ CHEHRIT.K « Les crédits documentaires », Grand Alger livres, édition Alger 2007, P 15

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Figure n° 10 : « Credoc » réalisé par paiement à vue



Source : Kamel CHEHRIT « Les crédits documentaires », Grand Alger livres, édition Alger 2007, P 16

2-2-2 Crédit réalisable par paiement différé⁵¹ :

Avec ce type de crédit, le donneur d'ordre se trouve dans une situation très confortable puisqu'il disposera de la marchandise et des documents mais ne paiera qu'à une certaine échéance fixée ou convenue d'avance entre lui et le bénéficiaire (paiement exigible le xx/xx/xx) ou calculée à partir de la date d'expédition (crédit réalisable à X jours de la date d'expédition). Autrement dit, «sur présentation des documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice ou confirmante) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance ».

Les paiements différés sont possibles tant pour les crédits confirmés que non confirmés.

2-2-3 Crédit réalisable par acceptation⁵² :

Dans ce cas, l'exportateur accorde à l'importateur un délai de règlement conditionné par l'acceptation d'une traite à échéance (l'échéance peut être à 90 jours de la date de la facture ou de la date d'expédition attesté par le titre de transport), cette acceptation est donnée soit par l'importateur, soit par la banque émettrice ou encore par la banque notificatrice.

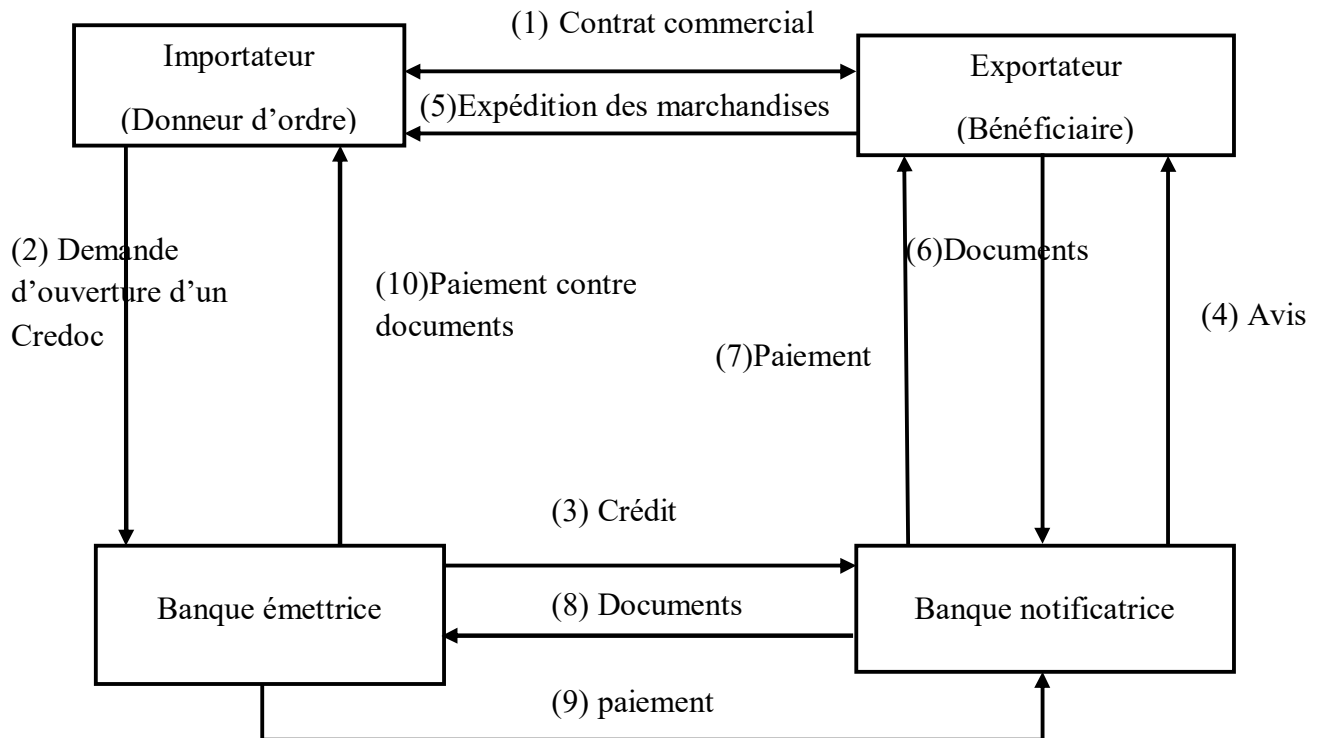
⁵¹ CHEHRIT.K « Les crédits documentaires », Op Cit, P 16

⁵² Idem.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

La traite n'est acceptée que contre remise de documents jugés et reconnus conformes. L'exportateur (le bénéficiaire) peut escompter cette traite auprès de sa banque.

Figure n° 11 : « Credoc » réalisable par acceptation



Source: Kamel CHEHRIT « Les crédits documentaires », Grand Alger livres, édition Alger 2007.

2-2-4 Crédit réalisable par négociation⁵³:

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

⁵³ file:///C:/Users/dell/Downloads/5385e848a8ffc.pdf consulté le 12-09-2017.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

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.

2-3 Selon le mode de financement :

On distingue cinq (05) types de crédits documentaires spéciaux (particuliers) :

2-3-1 Le crédit « revolving » (renouvelable)⁵⁴:

C'est un crédit documentaire dont le montant se reconstitue automatiquement après chaque utilisation par le bénéficiaire et ce, jusqu'à son échéance. Ce type de Credoc évite l'ouverture de multiples autres crédits documentaires dans le cadre d'un courant d'affaires régulier, avec des expéditions de volume constant. Ce crédit signifie qu'il y a remise en vigueur ou reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites de son plafond maximum autorisé. Le caractère renouvelable est défini de façon multiple (montant, nombre de renouvellement, périodicité, période validité, ...).

Il existe deux formes de crédit documentaire revolving :

- **Le crédit revolving non cumulatif (non reportable) :** Toute somme non utilisée est perdue.

Exemple 1:

Un crédit « revolving non cumulatif » de 100000 dollars valable pour une durée de trois mois, sera renouvelé à l'expiration de délai de trois mois pour 100000 dollars uniquement.

- **Le crédit revolving cumulatif (reportable) :** Les sommes non utilisées pendant une période peuvent être reportées sur la période suivante.

Exemple 2 :

Un crédit « revolving cumulatif » de 100000 dollars valable deux mois sera renouvelé à l'expiration de délai de deux mois pour son montant initial c'est-à-dire 100000 dollars plus la partie non utilisée de la tranche précédente.

⁵⁴ CHEHRIT.K, Op Cit, P 17

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

2-3-1-1 Les Avantages et les inconvénients du crédit revolving :

Le crédit revolving présente les avantages et les inconvénients suivants :

a) Les avantages :

- Le crédit revolving est une opération facile à mettre en place ;
- Il peut s'utiliser pour faible montants ;
- La possibilité de délai d'expédition en cas de crédit cumulatif ;
- Son coût est moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires relevant de la même transaction ;
- C'est un bon outil d'échelonnement de livraisons,
- Le travail administratif est simplifié.

b) Les inconvénients⁵⁵ :

- L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non-utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes ;
- Le donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne de crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autre transaction.

2-3-2 Le crédit documentaire transférable⁵⁶ :

Crédit documentaire dans lequel le bénéficiaire (premier bénéficiaire), a la possibilité de mandater sa banque pour qu'elle transfère tout ou une partie du crédit documentaire (appelé crédit documentaire de base) à un autre bénéficiaire (le second bénéficiaire étant généralement le fournisseur final ou le producteur).

En effet, il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur des biens exportés, mais soit une entreprise de négoce qui achète des produits en vue de les revendre. Dans ce type de commerce, le crédit documentaire transférable permet de répondre à deux problèmes, à savoir un problème de financement, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à payer son fournisseur avant l'encaissement du prix de la revente de la marchandise, et un problème de garantie, le fournisseur pouvant souhaiter être rassuré sur le paiement de ses livraisons à la maison de négoce.

⁵⁵ MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, Op Cit, P 133.

⁵⁶ CHEHRIT .K, OpCit, P 51.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Pour qu'un intermédiaire ou une entreprise générale puisse faire usage de cette possibilité, il faut que le crédit d'origine ouvert en sa faveur soit expressément qualifié de transférable.

2-3-2-1 Les avantages et les inconvénients du crédit transférable⁵⁷ :

Le crédit transférable présente les avantages et les inconvénients suivants :

a) Les avantages :

- Facile à mettre en œuvre ;
- Permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie correspondante, car cette technique ne mobilise pas de ligne de crédit auprès de la banque transférante ;
- Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert comporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.

b) Les inconvénients :

- N'est pas toujours possible à réaliser ;
- Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf dans le cas de montage spécifique ;
- Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.

2-3-3 Crédit Red-clause (ou par anticipation) :

Ainsi appelé parce qu'à l'origine la clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit.

C'est donc un crédit dans lequel se trouve incorporée une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer des avances au bénéficiaire avant présentation des documents.

Cette clause est insérée par la banque émettrice à la demande du donneur d'ordre et son libellé est en fonction de ses instructions et des exigences de la banque émettrice.

Il précise le montant de l'avance autorisée; dans certains cas, ce montant peut être égal à la totalité du crédit. Il est utilisé comme un moyen de financement en faveur de vendeur avant l'expédition.

⁵⁷ CHEHRIT .K, Op Cit, P 51.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

2-3-3-1 Les avantages et les inconvénients du crédit "red-clause"⁵⁸

Le crédit red-clause présente les avantages et les inconvénients suivants :

a) Les avantages

- C'est une confirmation de commande ;
- Il permet le financement d'achat de matières premières, au travers d'une avance faite à la banque de l'acheteur ;
- Le bénéficiaire n'utilise pas ces lignes de crédit.

b) Les inconvénients

- Perte des sommes avancées de faillites du bénéficiaire, avant l'expédition totale de la transaction si l'acompte n'est pas garanti ;
- La difficulté de faire admettre à l'acheteur le paiement d'une marchandise non fabriquée.

2-3-4 Le crédit back-to-back (adossé)⁵⁹:

Le bénéficiaire du crédit initial demande à son banquier d'ouvrir un crédit en faveur de son propre fournisseur, crédit qui sera alors « adossé » au premier ouvert en sa faveur. Il s'agit ici de deux opérations distinctes.

On distingue deux sortes de « crédits back to back » :

- **Le crédit concordant** : le crédit adossé à ouvrir exige la présentation des mêmes documents qui, après échange de la facture et le cas échéant dans la traite, pourront être appliqués tels quels au crédit d'origine.
- **Le crédit non-concordant** : le crédit d'origine ne peut pas, après échange de la facture et le cas échéant de la traite, être utilisé avec les autres documents levés en vertu du contre-crédit.

2-3-4-1 Les avantages et les inconvénients du crédit adossé⁶⁰

Le crédit adossé présente les avantages et les inconvénients suivants :

a) Les avantages

- Ce montage permet à des intermédiaires ayant une surface financière très réduite de réaliser des transactions internationales d'un montant important;

⁵⁸ MONOD.D-P, Op Cit, P143.

⁵⁹ LAHLOU.M, Op Cit, P 72.

⁶⁰ MONOD. D-P, Op Cit, P152-153.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- Les risques commerciaux sont couverts ;
- Les crédits peuvent être confirmés, évitant tous risques politiques ;
- L'intermédiaire peut également changer les conditions de vente par rapport aux conditions d'achat, il peut effectuer en plus, de transport, les opérations de douane, etc;
- Il peut obtenir des délais de paiements.

b) Les inconvénients

- Une rigueur administrative augmenté ;
- L'établissement de nouveaux documents ;
- Aucune réserve n'est généralement acceptée ;
- Frais de commissions bancaires en rapport avec la complexité du montage ;
- Il n'est pas régi par la brochure 600 ;
- Il peut être ouvert à l'insu de donneur d'ordre sans qu'il se rende compte car il n'a pas donné son accord à l'ouverture du premier Credoc.

2-3-5 La lettre de crédit « stand by »⁶¹:

C'est une garantie bancaire avec laquelle 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.

Contrairement au crédit documentaire qui doit se réaliser, la lettre de crédit stand by a pour vocation de ne pas être mise en jeu. Donc ce n'est pas exactement un instrument de paiement, c'est un contrat financier indépendant du contrat commercial.

C'est l'acheteur qui est à l'origine de la lettre de crédit stand by et qui en fait la demande auprès de sa banque (banque émettrice), qui informera le vendeur par l'intermédiaire d'une banque notificatrice (ou confirmatrice).

En cas de non paiement de l'acheteur, le vendeur se retourne contre la banque notificatrice qui se fait rembourser par la banque émettrice. Charge à cette dernière de se faire rembourser par l'acheteur.

⁶¹ HADDAD.S, Op Cit, P17.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Section 3 : Le déroulement du crédit documentaire :

3-1 la domiciliation bancaire :

3-1-1 Aperçu sur la domiciliation bancaire :

Conformément à l'article 30 du règlement 07-01 paru au journal officiel algérien le 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, « La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire 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 »⁶².

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

3-1-2 Définition de la domiciliation bancaire⁶³ :

La domiciliation bancaire est une immatriculation des opérations commerciales avec l'étranger. C'est aussi et surtout une procédure qui permet de donner aux opérations initiées par la clientèle une assise légale conforme à la réglementation du commerce extérieur. Elle a pour objet le contrôle des changes et du commerce international. La banque domiciliaire est chargée de veiller à la régularité des paiements auxquels donnent lieu les opérations domiciliées.

Une distinction doit être faite entre la domiciliation des opérations d'importation et celles d'exportations.

3-2 La domiciliation des importations⁶⁴ :

La domiciliation des importations consiste pour l'importateur à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque auprès de laquelle il s'engage à effectuer pour son compte toutes les opérations et formalités prévues par la réglementation en vigueur ; Pour la banque intermédiaire agréée à effectuer pour le compte de l'importateur toutes les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et de changes.

⁶² Règlement N°07-01 de la banque d'Algérie portant sur les transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

⁶³ <https://www.becompta.be/dictionnaire/domiciliation-bancaire>

⁶⁴ Document interne « la domiciliation bancaire », remis par la BADR

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

En acceptant d'apposer son cachet de domiciliation sur le support de la transaction remis par le client, la banque accepte implicitement d'effectuer pour le compte de celui-ci toutes les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes pour lui assurer une couverture de change, grâce à laquelle le client pourra assurer le règlement financier de son importation.

Un dossier de domiciliation ouvert donne à son titulaire le droit de couverture de change lui permettant de régler son importation par le débit d'un compte ouvert en Algérie en dinars ou en devises.

Avant de procéder à la domiciliation, le banquier est tenu de s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'importation sont réunies. Il s'agit notamment de vérifier que:

- L'opérateur n'est pas frappé d'aucune restriction en matière du commerce extérieur, de même pour le fournisseur et sa banque ;
- Le produit en question n'est pas prohibé ou soumis à une réglementation spéciale.
- L'opérateur dispose au préalable d'un registre de commerce et d'une immatriculation fiscale ;
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite par le registre de commerce ;
- L'opérateur dispose d'une bonne surface financière ;
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

La domiciliation n'est pas exigée dans certains cas :

- Dans le cas d'une importation dont la valeur est inférieure à 100.000 DA FOB ;
- Dans le cadre des admissions temporaires, ex : foire ;
- Cas de transit ;
- Cas des garanties et échantillons ;
- Dans le cadre des aides humanitaires et dons.

Dans certains cas la domiciliation peut être faite après exportation, il s'agit notamment :

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- Exportation de produits explosifs ;
- Exportation du poisson et crustacés.

Le traitement d'un dossier de domiciliation fait appel au respect de trois phases:

- La phase ouverture
- La phase gestion
- La phase apurement

3-2-1 L'ouverture du dossier de domiciliation :

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur présentation du client des documents suivants :

- ◆ Un contrat commercial, qui peut être un contrat en bonne et due forme ou tout autre document équivalent (facture commerciale ou pro forma, bon de livraison, lettre de commande ferme, confirmation d'achat... comportant l'ensemble des indications nécessaires à l'identification de l'opération.
- ◆ Un engagement d'importation normalisé dûment signé par une personne habilitée, et reproduisant quelques indications figurant sur le contrat commercial.

Après s'être assuré de la conformité des documents ainsi que la liste éventuelle des produits interdits d'importation, le préposé à la domiciliation procède de la manière suivante :

a) Attribution d'un numéro de domiciliation :

Sachant que toutes les opérations de domiciliation des importations effectuées par la banque sont portées dans un répertoire, chronologiquement à leur date d'ouverture ; leur numéro de classement représente le numéro de domiciliation de l'opération ; avec toutefois la précision qu'une distinction est constatée entre les domiciliations des opérations dites à délai normal (DI), dont la réalisation physique ne dépasse pas les six mois, et celle à délai spécial (DIP), dont la réalisation physique va au-delà des six mois.

Une fois le numéro attribué, le chargé de l'opération appose le cachet de domiciliation sur le support de la transaction, qui se présente comme suit⁶⁵ :

⁶⁵ Document interne remis par la BADR

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

BANQUE DE L'AGRICULTURE DU DEVELOPPEMENT RURAL							
AGENCE D'AZAZGA							
A	B	C	D	E	F	G	H
Domiciliation du ...							

A : Deux chiffres qui correspondent au lien d'implantation géographique de la banque déterminée par le code wilaya (ex : 15 pour TIZI OUZOU)

B : Deux chiffres qui correspondent au code agrément banque (ex : 04 pour la BADR)

C : Deux chiffres qui correspondent au code agrément du guichet domiciliaire (ex: 04 pour l'agence BADR 571)

D : Quatre chiffres qui correspondent à l'année (ex : 2017)

E : Un chiffre qui correspondant au trimestre d'ouverture du dossier de domiciliation (ex : 2)

F : Deux chiffres qui indiquent la nature du contrat (ex : 10),

G : Cinq chiffres qui indiquent le numéro de répertoire (DI : série 00001 à 79999 ; DIP : série 80001 à 99999),

H : Trois positions qui indiquent la monnaie de facturation selon la norme « ISO»⁶⁶ (USD pour le Dollar EUR pour l'Euro européen...etc.).

Au total 21 chiffres pour un numéro de domiciliation entier.

Les exemplaires de la facture destinés au client doivent porter, en plus du cachet de domiciliation, la signature du chef de service « commerce extérieur » et celle du directeur d'agence ainsi que le cachet de la banque.

b) Ouverture d'un dossier financier :

Au moment de la domiciliation, le préposé à l'opération ouvre une fiche qui doit contenir, en plus d'un exemplaire de la facture domiciliée, tous les documents qui

⁶⁶ Le code ISO des monnaies se compose de trois lettres, les deux premières constituent le code du pays et la troisième le code de la monnaie.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

doivent être gardés au niveau de la banque.

c) Constitution de la commission de domiciliation :

Dès la domiciliation de la facture, le préposé à l'opération débite le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est, pour les opérations d'importation, fixée à 3000 dinars minimum en plus des 19% de TVA à collecter pour l'administration fiscale.

NB : la date de valeur pour les commissions de domiciliation est le jour même de la domiciliation.

3-2-2 La gestion du dossier :

Cette phase couvre la période allant de l'ouverture du dossier jusqu'à son 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 nécessaire à l'apurement du dossier de domiciliation, il doit en outre veiller à la régularité des paiements auxquels donnent lieu les opérations domiciliées et doit en assurer le contrôle.

a) Contrôle du dossier :

Tous les dossiers doivent faire l'objet de :

- Une vérification au sixième mois ;
- Inventaire au huitième mois ;
- Etablissement d'un bilan au neuvième mois : le banquier établit un bilan pour chaque dossier de domiciliation. Si le manque d'un document est constaté, le client en sera avisé et devra en justifier ;
- Décision de la banque au dixième mois (apurement) : la banque prend une décision qui se matérialise par l'annotation d'une des cases : dossier apuré, excédent de règlement ou insuffisance de règlement.

Il faut souligner ici qu'un dossier qui ne comporte pas le document douanier présente un excédent de règlement.

Dans le cas d'un dossier incomplet, l'agence, au moyen d'une lettre de réclamations, demande à son client de régulariser sa situation.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

b) Règlement financier :

La banque domiciliataire ne doit en aucun cas effectuer le règlement financier avant de recevoir tous les documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national ainsi que les factures y relatives.

La Chambre de Commerce Internationale (C.C.I.) a défini la nomenclature des règlements qu'elle a mis à la disposition des opérateurs internationaux, tout en fixant les responsabilités et les limites de chacun.

Les plus usuels sont au nombre de trois :

- L'encaissement documentaire (remise documentaire),
- Le transfert libre,
- Le crédit documentaire.

Les sommes à transférer ne peuvent excéder le montant prévu par les factures définitives, lesquelles doivent correspondre à la valeur de la marchandise réellement importée. Dans ce sens, le banquier domiciliataire doit impérativement s'assurer de l'apurement de chaque dossier et faire des déclarations régulières à la Banque d'Algérie.

3-2-3 L'apurement du dossier :

L'apurement d'un dossier de domiciliation est la phase finale du traitement pratique d'une opération de domiciliation.

L'on peut considérer l'apurement comme une procédure de clôture d'un dossier déjà ouvert, du fait qu'il (apurement) consiste à contrôler le déroulement et la finalité de l'opération domiciliée, et à aviser la Banque d'Algérie (autorité de change) en envoyant des états périodiquement.

Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doit intervenir :

- Dans les trois (03) mois qui suivent la réalisation physique de l'opération pour les contrats commerciaux réglés au comptant ;
- Dans les trois (03) mois qui suivent le dernier règlement de l'opération pour les contrats commerciaux prévoyant plusieurs règlements.

Remarque :

Dans le cas où la transaction n'aurait pas pu se réaliser dans les délais prévus,

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

une prolongation du dossier est envisageable, en sollicitant la Banque d'Algérie sur la base d'un argumentaire convaincant, sinon le dossier sera déclaré « apuré non utilisé ».

L'apurement d'un dossier de domiciliation s'effectue en trois phases :

- L'inventaire.
- L'établissement du bilan.
- Le compte rendu.

a) L'inventaire :

Au terme de la période de contrôle, l'agence procède à l'apurement des dossiers sur la base des documents suivants :

- La facture définitive dûment domiciliée ;
- Copie SWIFT ;
- Connaissance maritime ;
- Le document douanier de mise en consommation ;
- Exemple de la formule de règlement (F4) annotée par la Banque d'Algérie.

La réunion de ces cinq documents signifie que la marchandise a été dédouanée et le règlement financier a été effectué.

Au terme de cet inventaire, deux cas peuvent intervenir :

- **Dossier complet** : le préposé à l'apurement procède immédiatement à l'établissement du bilan.
- **Dossier incomplet** : si la faute incombe au banquier, le préposé à l'opération procède aux diligences nécessaires pour compléter et retrouver la pièce faisant défaut (les duplicatas de formules de règlement étant interdits). Si la faute revient à l'importateur, il doit être rappelé au moyen d'une lettre recommandée, en l'invitant à régulariser son dossier dans un délai de quinze jours (15).

Remarque :

La banque accorde un délai de 30 jours en cas d'absence du D10. Durant cette période, la banque réclame le D10 au bureau d'émission des douanes concerné et adresse à l'importateur des observations nécessaires pour compléter son dossier.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

b) 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^{er} cas : Dossier apuré :** Cette décision est prise lorsque la valeur nette transférée, matérialisée par la formule 4, est égale à la valeur dédouanée, matérialisée par le D10. Les trois documents sus cité sont d'égale valeur.

Les dossiers annulés sont déclarés comme apurés.

Le siège domiciliataire procède à l'établissement d'un état sur papier libre pour déclarer les dossiers à la Banque d'Algérie.

- **2^{ème} cas: Dossier en insuffisance de règlement:** Dans ce cas on constate l'absence du document financier (F4), où la valeur dédouanée est supérieur à celle transférée. Ils seront déclarés sur les annexes comme suit :

-Ceux présentant une insuffisance de règlement inférieur ou égale à 100000 Da (dans un DI/SI bis) ;

-Ceux présentant une insuffisance supérieur à 100000 DA (dans un modèle DI/SI)

- **3^{ème} cas: dossier en excédent de règlement :** Dans ce cas il y a absence du document douanier (D10), où la valeur dédouanée est inférieur à celle transférée. Le banquier procède à la déclaration et à la transmission du dossier à la Banque d'Algérie.

NB : Un dossier non utilisé est un dossier d'importation non réalisé, ce dossier est annulé à la demande expresse de l'importateur.

c) Le compte rendu :

Les dossiers de domiciliation des importations doivent faire l'objet, dans le cadre du contrôle de l'activité du guichet domiciliataire, de comptes-rendus semestriels adressés à la Banque d'Algérie.

- ❖ **Le 30 Avril:** pour les dossiers ouverts durant le premier trimestre de l'année précédente.

- ❖ **Le 31 Octobre:** pour les dossiers ouverts durant le second trimestre de l'année précédente.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Les dossiers apurés (équilibrés, annulés ou non utilisés) ou ayant une différence tolérée sont conservés par le guichet domiciliataire pendant une durée de cinq ans. Ils sont donc susceptibles d'être contrôlés par les organes d'inspection internes ou externes à la banque domiciliataire.

Ils sont néanmoins signalés à la Banque d'Algérie sur une liste séparée, accompagnant l'état du compte rendu d'apurement (modèle T.DI ou T.DIP). Quand aux dossiers présentant une différence supérieure aux tolérances (100 000 dinars (DZD)), ils sont récapitulés sur une autre liste et envoyés à la Banque d'Algérie.

3-3 Domiciliation des exportations⁶⁷ :

Comme pour les importations, toute opération d'exportation de marchandise ou de service est soumise à une domiciliation préalable, sauf dispositions particulières pour certaines opérations exceptionnelles. Avant l'ouverture du dossier de domiciliation, les banques doivent s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'exportation de biens ou services sont réunies.

En règle générale, on peut distinguer entre deux types d'exportation :

- **Exportations à court terme** : Dont le délai de rapatriement ne dépasse pas cent vingt jours (120) à compter de la date d'expédition de la marchandise ;
- **Exportations à moyen terme** : Dont le délai de rapatriement dépasse cent vingt jours (120) à compter de la date d'expédition de la marchandise.

Les exportations à moyen terme doivent être préalablement autorisées par les services du contrôle des changes de la Banque d'Algérie.

Comme dans une opération d'importation, le traitement d'une domiciliation d'exportation passe par trois phases :

- Ouverture du dossier de domiciliation
- Gestion du dossier de domiciliation
- Apurement du dossier de domiciliation

3-3-1 L'ouverture d'un dossier de domiciliation export :

Le client se présente auprès des guichets de la banque avec une demande de domiciliation et un contrat commercial. Ensuite, le banquier s'assure que son client n'est pas frappé de mesure d'interdiction et que le produit à exporter n'est pas prohibé.

⁶⁷ Document interne « la domiciliation bancaire », remis par la BADR

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Si la demande n'est pas rejetée ; on attribue un numéro de domiciliation. Ce dernier est établi de la même façon que pour une opération d'importation, à la seule différence qu'au lieu de mettre des chiffres représentant la nature de l'opération, elle est indiquée par CT ou MT.

A l'attribution du numéro de domiciliation, le préposé à l'opération appose le cachet de domiciliation export sur les factures définitives après avoir enregistré l'opération sur un répertoire export et établit une fiche de contrôle export sur laquelle sont figurés plusieurs informations :

- Le montant en dinars et en devise;
- Les tarifs douaniers ;
- Le pays d'origine ;
- La date du contrat ;
- Le nom du fournisseur ;
- La date d'ouverture du dossier ;
- Le numéro de domiciliation complet.

Enfin il perçoit des commissions sur la domiciliation (comptabilisation) :

DT : compte client

CT : commission de domiciliation

CT : TVA collectée à reverser

3-3-2 Gestion du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin.

Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie.

3-3-3 L'apurement du dossier:

Durant cette période, le banquier doit réunir tous les documents nécessaires à l'apurement du dossier à savoir :

- La facture définitive dûment domiciliée ;
- Le document douanier D6 exemplaire banque
- La formule 4 de cession de devise.

A ce niveau trois cas peuvent se présenter :

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- **Dossier apuré** : il doit comporter la D6, la F4 et la facture définitive, en égales valeurs.
- **Dossier en insuffisance de rapatriement**: la valeur dédouanée est supérieure au montant rapatrié où la F4 n'est pas reçue.
- **Dossier en excédent de rapatriement** : la F4 est reçue et la D6 non reçue où le montant rapatrié excède la valeur dédouanée.

La banque est tenue d'adresser à la Banque d'Algérie un compte rendu d'apurement selon les dates suivantes :

- Le 28/02 pour les dossiers ouverts durant le 3^{ème} trimestre de l'année écoulée ;
- Le 31/05 pour ceux ouverts durant le 4^{ème} trimestre de l'année écoulée ;
- Le 31/08 pour les dossiers ouverts durant le 1^{er} trimestre de l'année en cours ;
- Le 30/11 pour ceux ouverts durant le 2^{ème} trimestre de l'année en cours.

Les importations comme les exportations sont soumises à une obligation de domiciliation. Cette dernière a pour objet de permettre le contrôle et le suivi de la transaction.

A ce titre les banques sont tenues de s'assurer que toutes les conditions légales et réglementaires sont réunies avant de procéder à une opération de domiciliation.

3-4 Ouverture du crédit documentaire :

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque (la banque émettrice)

3-4-1 Demande d'ouverture d'un crédit documentaire :

Après avoir passé un contrat avec un fournisseur, l'importateur se présente à sa banque avec une facture pro forma et une demande d'ouverture de crédit documentaire dûment signée. Cette demande sera reprise sur un imprimé de la banque qui doit être cacheté et signé par le client dûment habilité ou mandaté. Cet imprimé comprend 19 clauses représentant les instructions du client donneur d'ordre conformément aux Règles et Usances Uniformes (RUU) 600 à savoir :

- Type du crédit documentaire : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé.
- Date et lieu de validité ;
- Nom et adresse du donneur d'ordre ;

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- Nom et adresse du bénéficiaire ;
- Nom de la banque domiciliataire ;
- Le montant du crédit et la devise utilisée ;
- Le mode de réalisation du crédit : par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou négociation ;
- Mode de notification du crédit documentaire (par courrier ou par télé transmission);
- Les documents et factures exigés ;
- Expédition partielle autorisée ou pas ;
- Transbordement : autorisé ou pas ;
- Lieu d'expédition ;
- Lieu de destination finale;
- Description de la marchandise ;
- Conditions de vente et l'incoterm utilisé ;
- Instructions de confirmation.

3-4-1-1 L'étude de la demande :

Une fois déposée, la banque émettrice examine attentivement la demande d'ouverture afin de fixer les conditions dans lesquelles elle serait prête à s'engager vis-à-vis du bénéficiaire. Dans un cas classique de crédit, le prêt consenti est nanti (gagé) c'est à dire qu'en cas de défaillance du débiteur, une ordonnance de justice fera rendre l'objet, le fruit de sa vente servant à rembourser les échéances restant à courir ; Ce qui n'est pas le cas d'un crédit documentaire où la marchandise est souvent revendue à l'insu du banquier, qui supporte donc un risque commercial et un risque de change du à une éventuelle défaillance de sa relation. C'est pourquoi, toute banque à laquelle est soumise une demande d'ouverture doit prendre le soin de vérifier la teneur du risque du demandeur ainsi que l'existence ou non d'une ligne de crédit documentaire.

- ❖ Si le client est une relation de longue date, ce qui suppose qu'il a une ligne de crédit (en blanc ou documentaire), le crédit est accordé par un simple visa du chargé de compte ;
- ❖ Si le donneur d'ordre est une entreprise non cliente mais de bonne réputation dans les milieux d'affaires, il sera intéressant pour la banque d'ouvrir le crédit (conditionné par l'ouverture d'un compte) et peut être de lui accorder une ligne de crédit documentaire si le volume de ses opérations avec l'étranger est important ;
- ❖ Si le donneur d'ordre est une récente relation, donc présentant un risque difficilement percevable, la banque soumettra l'ouverture du crédit à la prise de garanties se présentant en général sous trois formes:

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- **Le blocage des fonds** : le compte du donneur d'ordre est mis en instance (bloqué) à concurrence du montant de l'accréditif ; ce qui permet à la banque de se couvrir contre le défaut de paiement de son client et d'honorer ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire et des autres banques intervenantes ;
- **Le crédit documentaire à vue** : il est d'usage d'exiger que le document de transport soit établi au nom de la banque ou à l'ordre en blanc surtout s'il s'agit d'une vente dont le transport est maritime. Dans ce cas, la banque récupère le document (et est détentrice de la marchandise) ; en cas de défaillance de son client, elle pourra revendre la marchandise et se rembourser, sinon décider de remettre le document par voie d'endossement ;
- **Le crédit documentaire payable par acceptation ou par paiement différé** : la banque peut demander en contrepartie de l'ouverture, une couverture en lettre de change de même montant que celui du crédit, tirée et acceptée par des entreprises de bonne réputation et de bonne situation financière.

3-4-1-2 Vérification de la conformité des documents constitués par l'importateur :

Cette étape consiste à vérifier si la demande est remplie en conformité avec la facture pro forma et les règles et usances uniformes (RUU 600) aux crédits documentaires.

3-4-2 L'émission du crédit documentaire

Après la vérification de la demande d'ouverture, la banque pourra ouvrir le crédit documentaire et s'engager entièrement aux cotés de sa relation dans son opération commerciale internationale. A cet effet, le formulaire qui lui a été soumis, constituera l'outil principal de travail pour la rédaction de l'ouverture du crédit à transmettre au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque de son pays. Cette transmission se fera en général par un message SWIFT conforme aux instructions contenues dans la demande d'ouverture.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

3-4-3 Notification du crédit au bénéficiaire :

La notification du crédit au bénéficiaire s'agit de l'authentification du message SWIFT d'ouverture par la banque notificatrice, cette dernière informe le bénéficiaire par Fax ou par courrier de l'ouverture du crédit en sa faveur. Le message SWIFT s'accompagne généralement d'une lettre type et du détail des commissions et frais bancaires à prévoir pour l'opération et est par la suite soumis à une vérification de la part du vendeur afin de voir si les informations qu'il contient sont en conformité avec les conditions du contrat négocié.

3-4-4 Modification du crédit documentaire :

En cas de modification de l'une des clauses du crédit documentaire, le client formulera sa demande en précisant la ou les clauses à modifier.

Le préposé devra transmettre immédiatement par fax à la Direction de l'étranger la demande de modification au correspondant (banque notificatrice).

Le fournisseur aussi est avisé par sa banque des modifications qu'il y a lieu d'effectuer sur le crédit qui a été ouvert en sa faveur.

Les modifications peuvent porter notamment sur :

- Le port d'embarquement ;
- La validité du crédit ;
- Le contrat de vente (FOB, CPT...).
- Le montant du crédit ;
- Les délais de livraisons ;
- Les documents ...

Toute modification donne lieu à un prélèvement de commissions.

3-4-5 L'utilisation du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est utilisé à partir du moment où le bénéficiaire expédie la marchandise et dispose des documents qu'il doit remettre à la banque notificatrice. La banque acceptera de s'engager une fois qu'elle aura vérifié la conformité des documents, mais avant cela un contrôle au préalable des documents doit être fait par le bénéficiaire.

3-4-6 La réalisation du crédit documentaire :

Le crédit est réalisé une fois que la liasse documentaire est transmise de la banque notificatrice à la banque de l'importateur, ces documents sont généralement :

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- La facture commerciale Pro forma ;
- Document de transport attestant de l'expédition de la marchandise ;
- Certificat d'origine ;
- Certificat de qualité ;
- Autre certificat selon la marchandise expédiée.

L'exportateur présente ces documents à la banque notificatrice pour vérification, et des irrégularités peuvent être décelés telles que :

- Le connaissement n'apporte pas la preuve que la marchandise a été chargée ;
- Les documents d'assurance autres que ceux exigés ;
- Le montant assuré insuffisant ;
- La description de la marchandise sur la facture différente de celle portée sur le crédit ;
- Le crédit dont la date de validité est dépassée ;
- Le délai de présentation des documents non respecté ;
- L'expédition tardive, dépasse la date limite d'expédition ;
- L'absence de certains documents exigés dans le crédit ;
- La lettre de change tirée sur une partie autre que celle visée dans le crédit documentaire ;

Les banques distinguent selon la gravité de l'incident les réserves mineures des réserves majeures. En cas de non-conformité des documents ou de certains d'entre eux par rapport aux termes du crédit, la banque pratique la réalisation sous réserve, cela signifie que la banque autorisée va payer, accepter ou négocier, en émettant des réserves justifiées. La banque notificatrice se réserve donc le droit de se faire rembourser toutes les sommes (principal majoré des intérêts) si la banque émettrice en aval faisait des difficultés pour régler.

Généralement, au terme de la vérification des documents, le banquier peut prendre trois types de décisions⁶⁸ :

- **Payer sans réserve** : le paiement effectué sans réserve par le banquier est définitif. Il ne pourra donc se retourner vers le bénéficiaire (exportateur) même dans le cas où les documents s'avèreraient être non conformes ;
- **Refuser les documents** : le banquier peut refuser les documents dans le cas où les documents sont jugés pas conformes, cependant, il doit permettre au bénéficiaire de présenter de nouveaux documents établis en conformité aux clauses du contrat, tout en respectant les délais.

⁶⁸ LEGRAND.G, Hubert MARTINI, Op Cit P 114

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

- **Payer avec réserve** : le banquier peut également choisir, en cas de doute sur la conformité des documents de payer avec réserve. Celui-ci doit également donner au bénéficiaire, si le délai de validité du crédit le permet, l'occasion de lui présenter des documents conformes. Si tel n'est pas le cas, les documents assortis de réserves seront transmis par le banquier au donneur d'ordre. En pratique, il appartiendra à ce dernier de prendre position finale sur l'acceptation ou le rejet des documents. Si les réserves formulées par le banquier sont reconnues bien fondées, alors celui-ci pourra se retourner contre le bénéficiaire et lui réclamer remboursement du paiement effectué.

3-4-7 La liquidation du crédit documentaire :

Cette étape consiste en les virements entre la banque émettrice et la banque notificatrice, le montant du virement inclus le principal de la créance ainsi que les frais du dossier. Ces frais sont partagés entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire, généralement les frais d'émission sont à la charge du donneur d'ordre, quant aux frais de notification et examen des documents sont à la charge du bénéficiaire.

3-4-8 La remise de la marchandise :

A cette étape, la marchandise est remise à l'importateur qui est en possession des documents de transport lui permettant de procéder au dédouanement.

3-4-9 Apurement du dossier :

C'est la phase finale de l'opération qui donne lieu à la clôture du dossier au niveau de la banque.

Le déroulement de la procédure du crédit documentaire au sein de la banque va de son ouverture jusqu'à l'apurement du dossier, ces étapes nous ont permis de constater la sécurité que ce crédit peut offrir aux cocontractants à travers l'implication de deux banques qui s'engagent de mener à bien l'opération sur la base des documents. D'un côté l'acheteur ne veut pas payer ou s'engager à payer les marchandises qu'il a commandées que si le vendeur les lui a bien expédiées, dans ce cas la banque lui assure l'opération en étudiant les documents remis par l'exportateur. D'un autre côté l'exportateur ne veut pas entreprendre l'expédition de la marchandise qu'en ayant la certitude d'être payé.

Pour ces diverses raisons, les banques ont été amenées à intervenir sous une forme très spéciale en matière de commerce international, sur la demande des acheteurs, elles règlent les vendeurs contre remise des documents conformes à certaines stipulations et constatent l'existence et l'expédition des marchandises. De la sorte, les acheteurs sont prémunis contre le risque de payer sans recevoir les

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

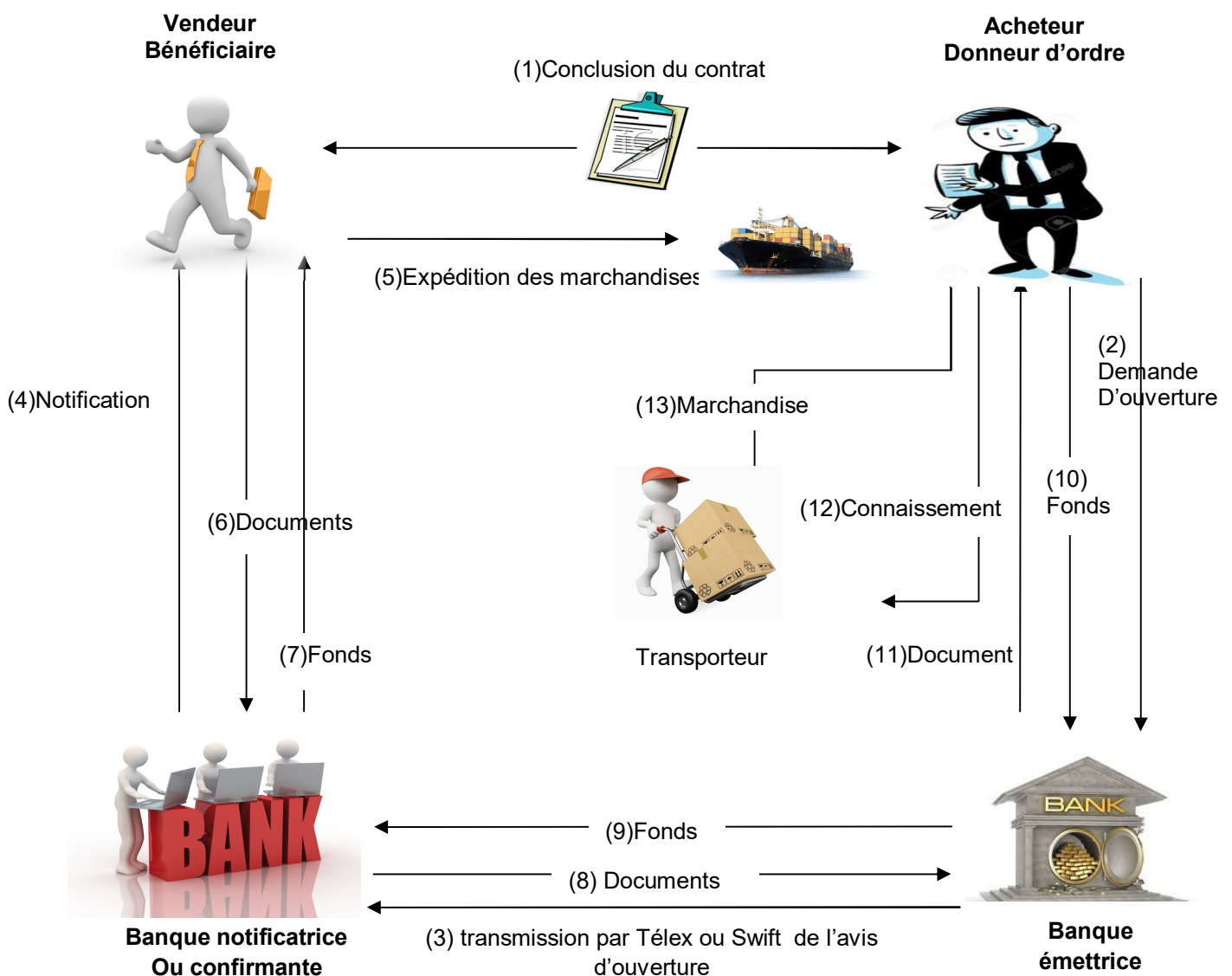
marchandises, et les vendeurs sont prémunis contre le risque de les expédier sans être payé.

Toutefois les documents peuvent présenter des irrégularités, ce qui a une influence sur le paiement de la marchandise par le banquier.

3-5 Le mécanisme du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est une procédure composée d'un ensemble d'étapes détaillées dans le schéma suivant :

Figure n° 12 : Déroulement du crédit documentaire



Source : MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, «Crédits documentaires, lettres de crédit stand by, cautions et garanties. Guide pratique», Paris, édition Revue banque, 2007.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Etape 01 : Acheteur et vendeur ont conclu un contrat qui prévoit un paiement par crédit Documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services Dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque (la banque émettrice).

Etape 02 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire

Cette étape consiste en la demande de l'acheteur à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur d'un vendeur étranger, et qui doit être notifié par la banque de ce dernier. Pour émettre la demande d'ouverture l'acheteur est tenu de remplir un formulaire en spécifiant les documents exigés pour l'importation de la marchandise.

Etape 03 : Ouverture du crédit par la banque émettrice

La banque de l'importateur émet le crédit documentaire conformément à la demande reçue de son client. Lorsque le crédit est irrévocable, cette étape met toute la mécanique en mouvement. La banque ne peut plus se rétracter et elle s'engage à payer le bénéficiaire contre la remise des documents mentionnés dans le Credoc.

L'émission du Credoc se fait généralement par transmission d'un message MT700 si les deux banques sont connectées aux réseaux SWIFT. Sinon, elle se fait par télex chiffré ou par envoi par courrier d'un formulaire standardisé de la Chambre de commerce internationale préalablement rempli. L'émission du MT 700 est la solution préférée en raison de la sécurité et de la rapidité offerte par le réseau SWIFT.

Etape 04 : Notification du crédit documentaire au bénéficiaire

La banque du vendeur (exportateur) avise son client qu'un crédit documentaire a été ouvert en sa faveur.

Etape 05 : Expédition de la marchandise avant la date butoir

En prenant soin de respecter la date limite d'expédition fixée dans le crédit, le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu dans l'offre. Le transporteur lui remet le titre de transport (connaissance) en contrepartie de la prise en charge des marchandises.

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Etape 06 : Remise des documents par le bénéficiaire à sa banque

Une fois l'expédition de la marchandise effectuée, l'exportateur rassemble tous les documents mentionnés dans le contrat et les remet à sa banque. On y trouve entre autres :

- Des documents commerciaux : facture, liste de colisage, certificat d'origine, etc.
- Des documents techniques : certificats d'analyses, sanitaires ou phytosanitaires délivrés par des autorités publiques ; certificat de contrôle et de surveillance délivré par des sociétés spécialisées (Bureau Veritas, SGS, Lloyds), etc.
- Des documents de transport : connaissance maritime, lettre de transport aérien (LTA), lettre de voiture (CMR)...
- Des documents financiers : les effets de commerce et autres instruments utilisés pour obtenir le paiement d'une somme d'argent.

Tous les documents qui figurent dans la demande d'ouverture doivent être remis à la banque. Sinon, l'exportateur court le risque de ne pas être payé à cause du non respect de ses engagements.

Etape 07 : Paiement du bénéficiaire

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés il y'a deux cas peuvent se présenter :

Cas où le crédit est confirmé : le bénéficiaire est payé par la banque confirmante (réalisation par paiement à vue). Le vendeur s'est dessaisi de la marchandise et il est payé quelques jours plus tard.

Il est à noter que la banque émettrice dispose de 5 jours ouvrés en RUU 600 pour analyser les documents et émettre d'éventuelles réserves.

Cas où le crédit n'est pas confirmé : la banque notificatrice n'est pas tenue de payer. Soit elle procède à un appel de fonds (message Swift) dans lequel elle indique que les documents sont conformes et qu'elle demande le paiement, soit la couverture est immédiate car la banque émettrice dispose d'un compte dans les livrets de la banque notificatrice. Dans ce cas cette dernière débite le compte de la banque émettrice et paie le bénéficiaire.

D'autre part, si la banque notificatrice paie avant d'avoir reçu les fonds de la banque émettrice, elle effectue le paiement et se réserve le droit de réclamer le

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

remboursement des fonds au bénéficiaire si elle n'a pas été remboursée par la banque émettrice. Généralement cette procédure est réservée aux bons clients de la banque.

A la différence de la banque confirmante, la banque non confirmante ne supporte pas le risque technique. Cela signifie que tant que les documents ne sont pas reconnus conformes par la banque émettrice, le paiement de la banque notificatrice est réalisé « sauf bonne fin ».

Etape 08 : Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice ou confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice et demande à être payée.

Le crédit est confirmé : si le crédit documentaire est confirmé et payable à vue, les documents sont transmis à la banque émettrice et, par ailleurs, le paiement sera effectué par la banque confirmante selon les délais de remboursement spécifiés dans l'accréditif.

Si le crédit est non confirmé : les documents sont transmis à la banque émettrice avec un appel de fonds (si les documents sont conformes) ou « à l'encaissement » si les documents ne sont pas conformes. La banque émettrice garde sa liberté d'appréciation et dispose de la possibilité de demander à l'acheteur d'accepter les irrégularités. En fonction du sort réservé à cette remise de documents, la banque émettrice paie si les irrégularités sont levées. Dans le cas contraire, elle retourne les documents à la banque notificatrice.

Si le crédit est réalisable à la caisse de la banque émettrice : (ce qui induit que le crédit n'a pas été confirmé officiellement par une autre banque), les documents sont directement transmis par la banque notificatrice à la banque émettrice chargée de réaliser le crédit. Le bénéficiaire a la possibilité de solliciter un contrôle de documents par la banque notificatrice afin de ne pas transmettre des documents irréguliers. Cette solution est moins confortable pour le bénéficiaire.

Etape 09 : Remboursement de la banque notificatrice

En fonction des modalités de remboursement entre les banques prévues dans les instructions « banque à banque » de l'accréditif, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque notificatrice si celle-ci a effectué le paiement de l'opération.

Etape 10 et 11 : Levée des documents par le donneur d'ordre et paiement de la banque émettrice

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Pour obtenir les documents indispensables au retrait des marchandises, le donneur d'ordre doit payer les documents. La banque émettrice a préalablement vérifié les documents, puis débité le compte du donneur d'ordre, avant de lui remettre la liasse documentaire. Bien évidemment, lors de la levée des documents, la banque émettrice débite l'acheteur sous déduction des sommes déjà perçues au titre de la provision constituée lors de l'ouverture du crédit.

Etape 12 et 13 : Retrait des marchandises par l'acheteur auprès de la compagnie de transport

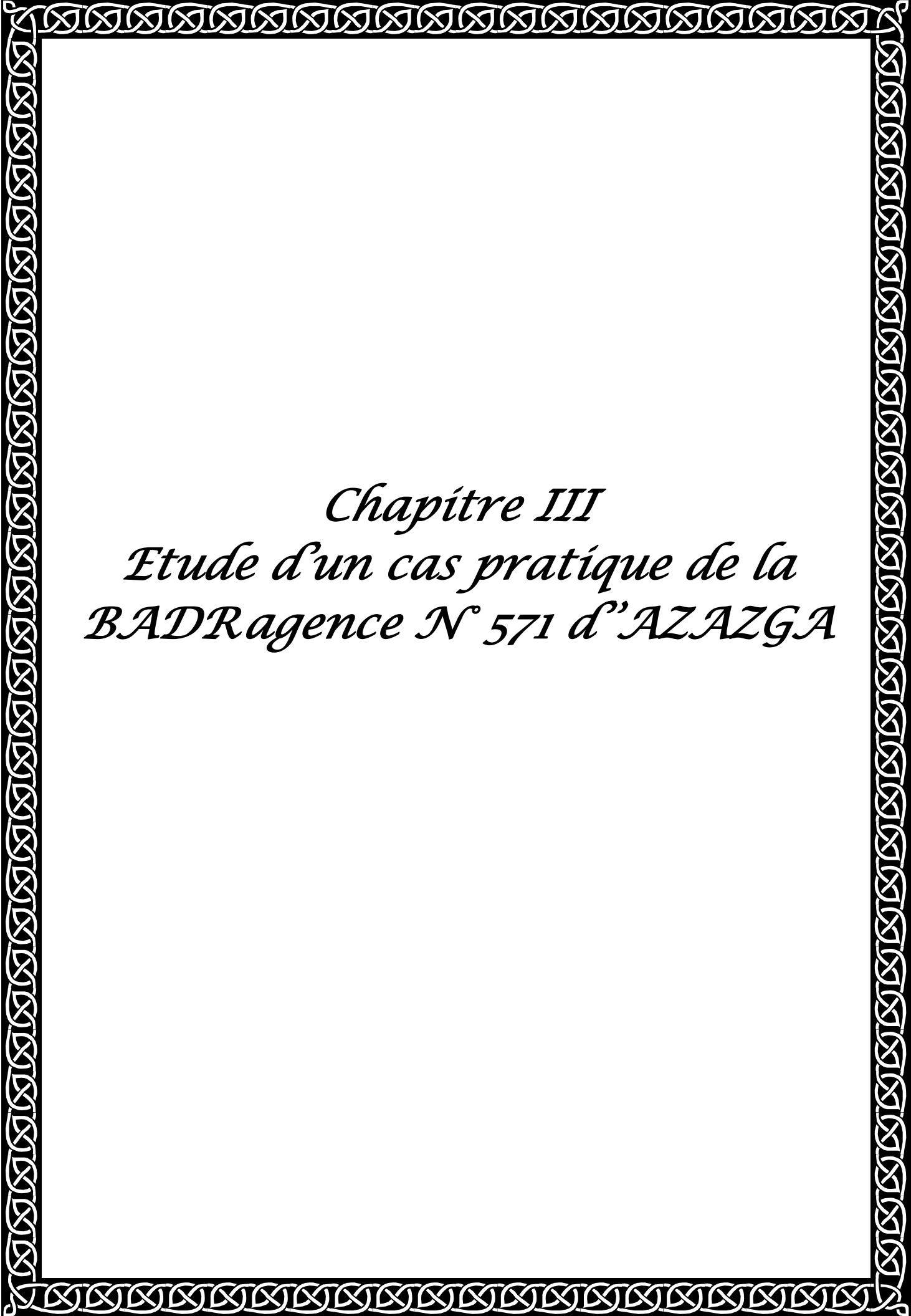
Dans le cas spécifique du transport maritime, le titre de transport (connaissance) constitue un titre de propriété sur la marchandise. Les documents lui ont été restitués par canal bancaire il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire permet donc à l'exportateur de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraudes).

Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire

Conclusion

Sans pour autant négliger les multiples efforts déployés par les organisations internationales et les états pour favoriser les échanges multilatéraux et bilatéraux et les différentes autres formes des crédits. Le crédit documentaire reste un atout indispensable pour le développement du commerce international ; et a permis d'instaurer une relation de confiance entre les différents acteurs et diminuer les risques pays.



Chapitre III
Etude d'un cas pratique de la
BADRagence N° 571 d'AZAZGA

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

Introduction

Une transaction commerciale implique un mouvement de biens et de services entre un vendeur et un acheteur mais aussi un paiement de l'acheteur au vendeur qui s'effectue en grande partie par l'entremise d'une banque. La banque facilite ainsi la transaction par son rôle d'intermédiaire; ce qui constitue l'une de ses plus importantes activités. Mais le rôle de la banque qui peut être un peu plus simple si le vendeur et l'acheteur résident dans le même pays devient très compliqué lorsque ces deux protagonistes sont séparés par des frontières.

Le commerce extérieur donc ne peut être appréhendé uniquement à travers le vendeur et l'acheteur. En effet, la banque est impliquée dans le financement de toute opération d'échange avec l'étranger en mettant à disposition des opérateurs plusieurs techniques de règlement à l'international.

Dans le cadre de notre travail, nous avons présenté dans la partie théorique les différents instruments et technique de paiement dans le commerce extérieur, notamment le crédit documentaire.

Cependant, dans ce chapitre on va se concentrer sur l'aspect technique de ce dernier. Dans notre cas pratique nous allons procéder à une sélection d'un dossier de crédit documentaire à l'importation, traité au niveau de la BADR, agence d'AZAZGA.

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

Section 1 : Présentation générale de l'organisme d'accueil :

Avant d'entrer dans le vif du sujet, nous allons présenter d'abord l'environnement dans lequel vont se dérouler les opérations que nous tenterons de présenter par la suite. Cette section nous sert donc d'un bref aperçu sur la banque de l'agence d'accueil de notre stage à savoir : la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et l'agence 571 AZAZGA.

1-1 Historique et évolution de la BADR :

1-1-1 historique de la BADR :

La Banque d'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par décret n° :82-106 le 13/03/1982.

La BADR est une société par action au capital de 54000.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises publiques économiques, conseils et assistance dans l'utilisation, et ce, dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90-10 du 14 Avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds public, des opérations d'octroi de crédit, ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux ci.

Depuis 1999, le capital de la BADR a augmenté et atteint le seuil de 54.000.000.000 DA.

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement plus de 290 agences et 41 directions régionales et plus de 7000 cardes et employés activant au sein des structures centrales, régionales et locales.

De part, la densité de son réseau et l'importance de son effectif, la BADR est classée première au niveau national, 13^{ème} au niveau africain, 668^{ème} au niveau mondial parmi 4100 banques classées.

1-1-2 Evolution de la BADR :

Trois étapes caractérisent l'évolution de la BADR :

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

❖ Période de 1982-1990

Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif, d'asseoir sa présence dans le monde rural en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocations agricole. Elle a acquis une notoriété et une expérience ; certaine dans le financement de l'agriculture, de l'agro-alimentaire et l'industrie mécanique agricole. Cette spécialisation s'inscrivait, alors, dans un contexte d'économie planifiée où chaque banque publique avait son champ d'intervention.

❖ Période de 1991-2002

La loi 90/10 ayant mis terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargie son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment, vers les PME / PMI, tout en restant un partenaire privilégié du secteur agricole.

Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques :

- 1991 : Mise en place du système « SWIFT » pour l'exécution des opérations de commerce internationale,
- 1992 : Mise en place du logiciel « SYBU », avec différents modules de traitement des opérations bancaires (gestion des prêts, gestion des opérations de caisse, gestion des placements, consultation à distance des comptes clientèles).
- 1992 : Informatisation de l'ensemble des opérations du commerce extérieur. Les ouvertures des crédits documentaires sont, aujourd'hui, traitées en 24 heures maximum ;
- 1992 : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau des agences ;
- 1993 : Achèvement de l'information de l'ensemble des opérations bancaires au niveau du réseau ;
- 1994 : Mise en service de la carte de paiement de retrait BADR ;
- 1996 : Introduction du télétraitement (traitement et réalisation d'opérations bancaires à distance et en temps réel) ;
- 2002 : Mise en service de la carte de retrait interbancaire.

❖ Période de 2002-Avril 2012

L'étape actuelle se caractérise par l'implication intéressante des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie du marché.

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

En matière d'intervention dans le financement de l'économie, la BADR a considérablement augmenté le volume des crédits consentis aux PME / PMI du secteur privé (toutes branches confondues) tout en accroissant son aide au monde agricole et para agricole.

Afin de se mettre au diapason des profondes mutations économiques et sociales et répondre aux attentes de la clientèle, la BADR a mis en place un programme d'action quinquennal, axé notamment sur la modernisation de la banque, l'amélioration des prestations, ainsi que l'assainissement comptable et financier.

Ce programme a conduit à ce jour aux réalisations suivantes :

- 2000 : Etablissement d'un diagnostic exhaustif des forces et faiblesses de la BADR et élaboration d'un plan de mise à niveau de l'institution par rapport aux normes internationales ;
- 2000 : Généralisation de système réseau local avec réorganisation du logiciel SYBU en client serveur ;
- 2001 : Assainissement comptable et financier ;
- 2001 : Refonte et raccourcissement des procédures de traitement, d'acheminement et de sanction des dossiers de crédit. Les délais varient, aujourd'hui, entre 20 et 90 jours, selon qu'il s'agit d'un crédit d'exploitation, d'investissement, ou encore, de son niveau de sanction (Agence locaux d'exploitation, groupes régionaux d'exploitation « ex-succursale », direction générale) ;
- 2006 : Concrétisation du concept de « banque assises » avec « Services personnalisables » ;
- 2008 : Introduction du nouveau plan des comptes au niveau de la compatibilité centrale ;
- 2010 : Généralisation du réseau MEGA PAC à travers nos agences et structures centrales ;
- 2012 : La mise en place d'une application relative à la dématérialisation des moyens de paiement et au transport d'images d'appoints ;
- 2012 : Généralisation de la norme « banque assise » avec « service personnalisé » aux agences principales du territoire national.

1-2 Organisation de la BADR :

L'environnement économique et social subit des profondes mutations.

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

La BADR qui fait partie de cet environnement doit pour être compétitive et performante, réadapter son schéma organisationnel, ses méthodes du travail et ses moyens d'action.

Il s'agit en matière d'organisation, de mettre en place un ensemble cohérent et efficace, avec une répartition claire des missions et responsabilité de chaque structure.

L'organisation s'articule autour de huit fonctions ou groupe de fonctions :

- Le groupe de fonction « ressource, crédit et recouvrement » ;
- Le groupe de fonction « informatique, comptabilité et trésorerie » ;
- Le groupe de fonction « administration et moyen » ;
- La fonction internationale ;
- La fonction contrôle ;
- La fonction communication ;
- La fonction exploitation ;
- La fonction management.

Les trois groupes de fonctions sont placés sous la responsabilité de trois directeurs généraux adjoints.

La fonction internationale est placée sous la responsabilité d'un divisionnaire.

Les fonctions contrôle et communication sont rattachées directement au président directeur général.

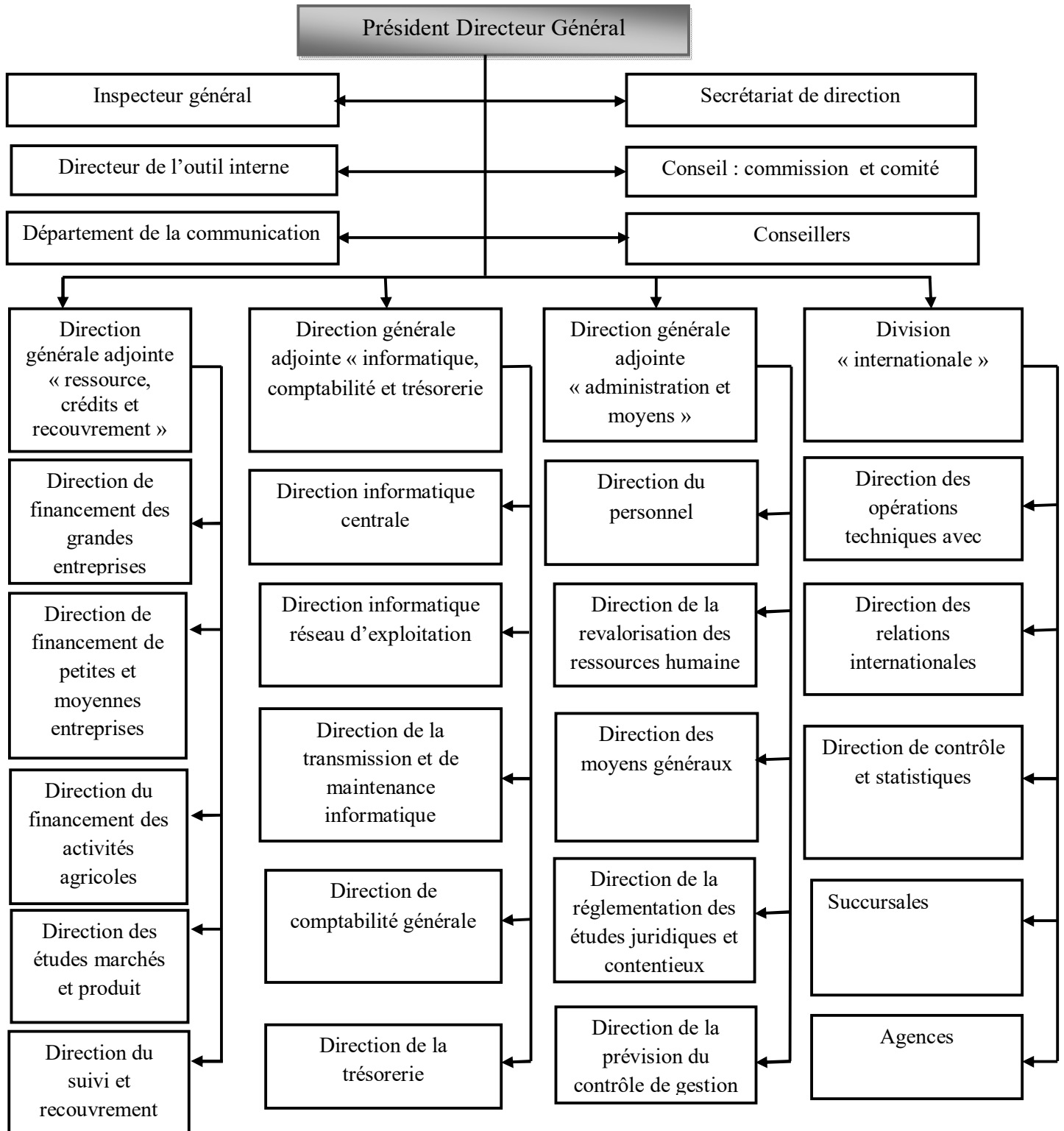
La fonction d'exploitation est prise en charge essentiellement par le réseau constitué de succursales et d'agences.

Le fonction management concerne et implique l'ensemble des gestionnaires de la banque.

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

1-3 Organigramme générale de la BADR :

Figure n° 13 : Organigramme générale de la BADR



Source : document interne de la BADR

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

1-4 Présentation de l'agence BADR 571 AZAZGA :

Parmi les structures de base existante ; celle mise à AZAZGA, le lieu de déroulement de notre stage pratique.

La BADR agence d'AZAZGA « 571 » est une petite agence qui se situe à la daïra d'Azazga à 30KM de la wilaya de Tizi-Ouzou. Elle est issue de restructuration en 1982 de la BNA en deux banques : BADR et BNA.

Cette agence existe depuis les années 1970 autant que bureau périodique qui ouvre seulement les jours de marché avec deux éléments à savoir : un caissier et un chef de bureau pour exécuter quelques opérations de caisses.

Son existence réelle autant qu'agence se fait en 1970 avec l'augmentation de l'effectif. en 1982 l'agence a changé de tutelle avec la structure de la BNA pour être une agence de la BADR vu la vocation agricole de la région. En l'an 2000 l'agence change de siège pour occuper un bâtiment neuf en plein centre ville d'Azazga ; et voit son personnel augmenter à 22 éléments.

1-5 L'organisation de l'agence 571 AZAZGA :

Cette organisation contient plusieurs éléments qui sont les suivants :

❖ LE DIRECTEUR

Le directeur de l'agence est le premier responsable de la gestion et des résultats commerciaux de sa structure ; il a pour responsabilité :

- Animer ; coordonner et contrôler l'activité de l'agence ;
- Veiller à l'application de la réglementation en vigueur ;
- Orienter et suivre l'activité du service contrôle de l'agence ;
- Décider dans la limite des pouvoir conférés des concours bancaire à mettre en place et à veiller à la qualité du portefeuille crédit de l'agence ;
- Assurer un suivi rigoureux des impayés et des dossiers litigieux et contentieux ;
- Veiller à la gestion de la trésorerie une fois notifié ;
- Veiller à la bonne circulation de l'information (notes, manuelle des procédures...) entre les différentes agences.

❖ LA CELLULE ADMINISTRATIVE

Cette cellule se divise en deux fonctions :

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

- **Fonction « affaires générales »** : Elle a pour mission :
 - Elaborer le budget et assurer sa réalisation ;
 - Veiller à l'application rigoureuses des normes de sécurité des personnes et des biens ;
 - Assurer la gestion des moyens de communication de l'agence ;
 - Assurer la gestion des archives ;
 - Elaborer et suivre la réalisation du plan de formation du personnel.

- **Fonction « contrôle comptabilité »** :

Ce service est placé sous l'autorité du directeur de l'agence. Il a été créé dans le but de réhabiliter l'auto contrôle en agence.

❖ **LE SERVICE CLIENTELE :**

Ce service a deux fonctions :

- **Fonction caisse :**

Elle a pour mission de :

- Traiter toutes les opérations de caisse libellées en dinars et en devise ;
- Maintenir le contact étroit et constant avec la clientèle ;
- Exécuter les opérations qui lui sont conférées par la clientèle ;
- Tenir à jour la position des comptes des clients.

Cette fonction est composée de deux compartiments :

a) Le compartiment front office (guichet) :

Ce compartiment est composé de deux sections : section espèce et section réception ; mais obéit à une ancienne organisation ; celle-là est structuré comme suit :

- Caisse versement en dinars : le versement est l'opération bancaire qui consiste pour un client de remettre des espèces en vue d'alimenter son compte ou celui d'une tierce personne ;
- Caisse paiement en dinars : le guichetier assure des opérations de retrait de paiement en espèce ;
- Caisse épargne banque : elle s'occupe de la gestion des comptes sur livret, l'établissement des chèques de retrait.

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

- Section portefeuille : cette section est rattaché à la fonction caisse, elle s'occupe du traitement des chèques et des effets de commerce depuis leur remise jusqu'à leur encaissement.

b) Le compartiment back-office (arrière guichet)

Composé de trois sections (administration de la caisse, virement et recette) le back office de l'agence à pour mission essentielle de traiter :

- Les ordres reçus du compartiment front office ;
 - Les opérations initiées par d'autres structures de la banque pour le compte de la clientèle ;
 - Les opérations administratives liées au service.
- Fonction des opérations du commerce extérieur :

Cette fonction est structurée en trois sections :

- Section domiciliation, transfert rapatriement libre et direct ;
- Section crédit documentaire et remise documentaire ;
- Section de gestion des contrats internationaux.

❖ LE SERVICE CREDIT

Ce service est le compartiment le plus important au sein d'une agence, il a pour mission principal :

- Etudier les risques ;
 - Mettre en place et suivre les lignes des crédits autorisés ;
 - Confectionner et exploiter les statistiques des engagements.
- **Fonction études et analyses** : Elle a pour tache :
 - Etudier les demandes de crédit et proposer les concours à mettre en place ;
 - Soumettre pour appréciation et décision de la direction d'agence, les dossiers de crédit à étudier ;
 - Etudier et transmettre à la hiérarchie sous la responsabilité du directeur, pour décision, les demandes de crédit ne relevant pas des pouvoir de l'agence ;
 - Porter à la connaissance de la clientèle les décisions précises ;

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

- Tenir et mettre à jour les dossiers de crédit ;
- Assurer la confection et / ou la transmission des dossiers concernés par le contrôle, à la banque d'Algérie ;
- Suivre régulièrement l'évolution des entreprises financées (information récoltées par voies de presse...) ;
- Suivre conjointement avec le secrétariat, l'utilisation des crédits et leur remboursement à échéance ;
- Assister et conseiller en matière de financement, notamment en matière de nature de crédit approprié ;
- Suivre la réalisation physique des projets d'investissements financés par l'agence et établir des comptes rendus aux structures centrales avec les propositions adéquates en vue de préserver les intérêts de la banque.

❖ SECRETARIAT ENGAGEMENT :

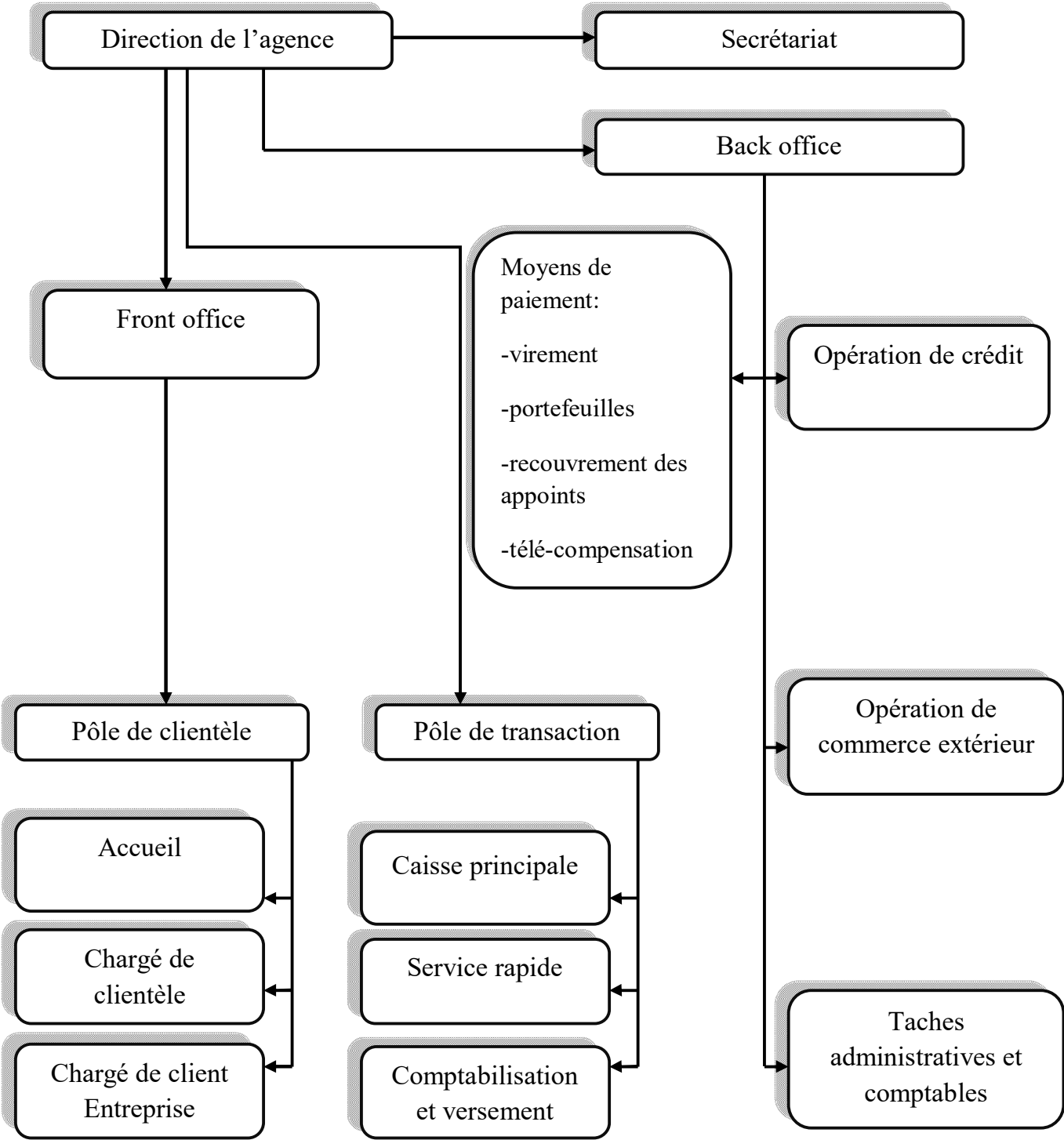
Le secrétariat engagement est chargé de :

- Procéder au recueil des garanties exigées, la mise en place des crédits.
- Etablir et délivrer les actes d'engagement (convention de crédit, acte de caution ou d'aval,...) ;
- Mettre en place les crédits autorisés ;
- Exécuter, élaborer et suivre les opérations de banque liées au crédit assortis de gage ;
- Suivre l'application des conditions de banque d'une manière générale, notamment pour les engagements;
- Elaborer et adresser à la bonne date, les statistiques destinées aux structures centrales d'étude et analyse concernées.

Toutes les composantes de cette banque sont citées dans l'organigramme ci-dessous :

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

Figure n° 14 : Organigramme de l'agence 571 AZAZGA



Source : Document interne de la BADR

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

Section 2 : Etude du processus d'une demande de crédit documentaire au niveau de la BADR Agence d'AZAZGA n° 571 :

Afin d'étudier le processus d'une demande de Credoc, on procède par un exemple réel de deux entreprises de pays différents qui concluent un contrat commercial portant sur les engins de manutention, l'une est une SARL qu'on nome « SARL X » (l'importateur) et l'autre est une entreprise étrangère nommé « HYSTER-YALE UK LIMITED » (l'exportateur).

2-1 Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial :

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

❖ L'importateur :

Une SARL X (société algérienne privée spécialisée dans la vente de pièces et des véhicules qui importe des engins et pièces détachées).

❖ L'exportateur :

HYSTER-YALE UK LIMITED, qui produit des chariots élévateurs à contre poids.

❖ La banque de l'importateur :

Banque de l'Agriculture et du Développement Rural Agence 571 d'AZAZGA, (Banque émettrice).

❖ La banque de l'exportateur :

ABC International Bank PLC (constituée sous le nom de Arab Banking Corporation B.S.C SPA), (Banque notificatrice).

Une fois les deux parties (importateur et exportateur) se sont mis d'accord sur les éléments du contrat commercial, l'entreprise HYSTER-YALE UK LIMITED établie la facture pro forma, précisant, les références des deux parties, puis la SARL X règle la taxe relative à la domiciliation d'une importation par la revente en état (10000.00).

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

2-2 Réception et vérification de la demande de domiciliation au « front office » :

L'importateur se présente à sa banque pour procéder à la domiciliation de l'importation muni de :

- La facture pro forma en deux exemplaires (Annexe 02);
- Une demande de domiciliation (Annexe 01) ;
- Une attestation de risque de change (Annexe 07) ;
- Les exemplaires de l'attestation de paiement de la taxe de domiciliation (Annexe 03).

Et si c'est pour la première domiciliation, joindre une copie du registre de commerce, dont la durée est limitée actuellement à 2 ans et une copie de la carte fiscale.

A la réception du dossier de domiciliation d'importation, le chargé de la clientèle s'assure que celui-ci contient tous les documents exigés à savoir :

- La demande de domiciliation modèle en vigueur, complétée et signée par le client importateur ;
- Deux (02) copies de la factures pro forma ;
- Copie légalisée du registre de commerce ;
- Le NIF « le numéro d'identification fiscale »
- Quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations des biens destinées à la revente en l'état ;
- L'autorisation ou visa délivrée par les ministres concernés pour l'importation de certains produits.

Après s'être assuré de la complété des documents, le chargé de la clientèle vérifie aussi que ;

- La recevabilité de la demande au plan formel est règlementaire tel :
 - Date d'établissement de la demande ;
 - Nature du contrat;
 - Nom ou raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau du guichet domiciliaire ;
 - Désignation des produits à l'import ;
 - Tarifs douaniers ;
 - Montant en devise et la contre valeur en dinars ;
 - Incoterms (lorsque cela concerne une importation de biens) ;

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

- Nom du fournisseur ou vendeur ;
 - Provenance et origine des produits ;
 - Modalité de règlement ;
 - La date probable du règlement ou du premier règlement ;
 - La signature par les personnes accréditées.
- Que le contrat commercial comporte les indications suivantes :
- L'identité et adresse des contractants,
 - Les pays d'origine ou provenance des marchandises ;
 - Le prix unitaire et la valeur globale des marchandises ;
 - La monnaie de facturation et la monnaie de paiement ;
 - Les frais accessoires ;
 - Les délais de livraison ;
 - Les échéances fixées pour le paiement ;
 - Incoterms (lorsque l'opération concerne une importation de biens) ;
 - Modalité de paiement.
- La conformité des copies du contrat commercial par rapport à l'original.
- Que les exemplaires de l'engagement (si les produits importés sont destinés à l'exploitation) sont signés par les personnes accréditées et autorisées par le client ;
- Que les indicateurs sur la demande concordent avec les caractéristiques du contrat ;
- Que le contrat ne porte pas sur des produits prohibés à l'importation ;
- Que le client n'est pas frappé par une interdiction d'accès au commerce extérieur ;
- Que le formulaire de la taxe de domiciliation est authentique (exemplaire dûment revêtu du visa et cachet de la recette des impôts), et que les renseignements et les montant repris sur ce formulaire concordent et concernent bien l'importation à domicilier.

A l'issu de ces vérifications, le chargé de clientèle :

- Soumet l'entier dossier au superviseur pour contrôle et visa ;
- Saisi la domiciliation sur le système informatique en actionnant le menu approprié et attribue au dossier un numéro chronologique ;
- Reprend les informations du dossier sur le système informatique en utilisant le module approprié qui édite un avis de domiciliation en quatre (04) reprenant :

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

- Numéro d'immatriculation de l'agence auprès de la banque d'Algérie (150404) ;
- Numéro du compte client : 003.00571.XXXXXXXXXXXXXX.
- Nom ou raison sociale du client : (SARL X, AZAZGA, Algérie) ;
- L'adresse de la banque du client (AZAZAGA) ;
- Numéro du registre de commerce du client, et sa date de délivrance ;
- NIF : XXXXXXXXXXXXXXXX ;
- Numéro et date d'établissement de la facture : N°: AA20170612 du 12/06/2017 ;
- Le montant de l'opération et sa contre valeur en dinars 23.265,30EUR / 2.829.051,17 dinars ;
- Désignation et tarif douanier de la marchandise : Chariots élévateurs, 84 27 20 91 00;
- Mode de transport : maritime ;
- L'incoterm : FOB ;
- Pays de provenance ou d'origine : Royaume Uni ;
- Nom et adresse du fournisseur : HYSTER-YALE UK LIMITED, Scotland ;
- Délai d'expédition : 3 mois ;
- Modalité de paiement : L/C Irrévocable et confirmé à vue.

2-3 Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importation :

Une fois la vérification est terminée, l'agence BADR procédera à la matérialisation de la domiciliation.

La codification de la domiciliation bancaire est composée de 21 chiffres et se décompose dans l'ordre suivant (annexe 02):

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL						AGENCE	
DOMICILIATION IMORT						AZAZGA 571	
15	04	04	2017	2	10	00007	EUR
AZAZGA Le 29/06/2017							

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

(A), (B) ET (C) Code wilaya et numéro d'immatriculation de l'agence auprès de la banque d'Algérie pour les opérations avec l'étranger : (ex : 150404 c'est-à-dire TIZIOUZOU BADR AZAZGA).

(D) Année de domiciliation : 2017

(E) Ordre de trimestre de domiciliation : 2

(F) Chiffre identifiant le type de dossier d'importation

(G) Ordre de dossier dans le trimestre : 00007

(H) Code de la monnaie : EUR

– Le champ(F) correspond au type d'importation :

→ 10 : simple importation de bien

→ 13 : contrat d'importation à la fois de biens et de services

→ 20 : marchés de travaux

→ 30 : marchés d'études, de prestations de service ou d'assistance techniques

→ 60 : marché d'architecte

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

Le banquier après s'être assuré de la capacité financière du client, procède à la domiciliation de la facture pro forma, appose sur les deux exemplaires le cachet de domiciliation et remet un exemplaire à la SARL X, qui la taxe à son exportateur afin de lui confirmer la domiciliation de l'opération auprès de l'agence 571.

Ensuite le banquier prélève les frais de domiciliation du compte client en utilisant le code d'opération CD2 dont tarif en vigueur, envoi un exemplaire de la taxe de domiciliation à la direction des impôts, un autre exemplaire est conservé dans le dossier et classe le dossier de domiciliation dans une chemise ouverte à cet effet (annexe 06) et l'enregistre sur le registre de la domiciliation.

2-4 Traitement du dossier de la demande d'ouverture du Credoc au niveau du « back office » :

Après la conclusion du contrat commercial et la domiciliation de l'opération d'importation, l'importateur dépose une demande à sa banque pour l'ouverture d'une lettre de crédit documentaire en faveur de l'exportateur, accompagné d'une facture domiciliée.

Dès réception du dossier, le chargé du commerce extérieur au niveau du « back office » :

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

- Vérifie l'entier dossier, en s'assurant que les documents répondent à toutes les exigences, et sont conformes aux dispositions contractuelles et réglementaires en vigueur, le banquier après vérification constitue une provision de 103% de la contre valeur DA du montant de la facture (annexe 12);
- Ouvre un dossier de domiciliation physique, en classant tous les documents dans la chemise appropriée du modèle en vigueur, sur laquelle il porte :
 - Le nom du client importateur : SARL X ;
 - Le fournisseur ou le contractant étranger : HYSTER-YALE UK LIMITED ;
 - Le montant et sa composition en fournitures, services et contreparties en dinars : 23.265,30 EUR « FOB », 2.829.051,17 Dinars (taux appliqué 121,59) ;
 - Le numéro complet de domiciliation : 150404.2017.2.10.0007 EUR.
- Renseigne une fiche de contrôle normalisé model en vigueur, sur laquelle il est enregistré :
 - Les règlements (les transferts de devises) ;
 - Les réalisations d'importation ;
 - Dates réglementaires de suivi et de déclaration ;
 - Lorsque la fiche de contrôle ne suffit pas pour l'enregistrement de l'ensemble des opérations des dossiers, il ouvre une autre sur laquelle il reprendra le solde des opérations des cadres et rubriques de la première fiche ;
- Renseigne la fiche de position, modèle en vigueur, pour le suivit des règlements en mentionnant :
 - Le cumul, solde restant à régler ;
 - Les règlements des commissions, intérêt et frais assimilés lorsque le dossier est assortis de crédit extérieur moyen ou long terme ;
 - Le suivi des règlements au titre de la part non transférable au compte INR (Intérieur de non résidents).
- Classer le dossier de domiciliation ouvert en armoire, en un espace dossier en cours, par ordre numérique, en attendant sa réalisation ;
- Garder l'original de la lettre d'engagement dans le dossier, et transmettre une copie à la direction des impôts.

2-5 Réception des messages transmis par le SWIFT et réalisation du Credoc :

Après réception de la demande d'ouverture du Credoc, le banquier prépare le dossier à envoyer à la direction internationale comme suit :

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

- Rédiger la lettre de crédit suivant la demande du client ;
- Etablissement de la formule règlement « F4 »
- Copie de la facture pro forma domiciliée ;

La direction internationale se charge de faire le message SWIFT à la banque notificatrice, ensuite débite l'agence du montant des frais d'ouverture et de la taxe, qui seront prélevés du compte du client importateur.

Après que l'entreprise HYSTER-YALE UK LIMITED soit consente au crédit documentaire ouvert en sa faveur, et lorsque le message SWIFT est reçu pas le correspondant, elle précède à l'expédition des marchandises à la SARL X, et les documents réunis, par le biais de sa banque qui les vérifies, paie l'exportateur et envoi les documents à la banque émettrice. Parmi les documents requis, on trouve :

- 2/3 connaissements originaux Free on Board établie à l'ordre de la BADR d'AZAZGA ;
- Facture commerciale en 4 exemplaires (annexe 19);
- Copie liste de colisage (annexe21);
- Exemple original certificat de conformité (annexe 17);
- Exemple copie certificat d'origine visé par la chambre de commerce (annexe 18);
- Copie fax ou mail avisant l'ordonnateur avant embarquement de la date d'expédition ;
- Attestation bénéficiaire certifiant avoir transmis par DHL directement à l'adresse de l'ordonnateur les documents suivants (annexe 20):
 - 1/3 connaissance original;
 - Connaissance non négociable;
 - Original facture définitive en 4 exemplaires ;
 - Original certificat de conformité ;
 - Original liste de colisage ;
 - Original EUR pour les produits UE ;
 - Copie déclaration d'exportation.

A l'arrivé des documents, la banque émettrice (BADR Agence 571 AZAZGA) procède a leur vérification s'ils sont conformes aux conditions de crédit, procède aux reports de domiciliation sur la facture définitive, endosse le connaissance et remet au client les documents lui permettant de retirer la marchandise après dédouanement, la banque émettrice effectue le transfert selon les termes convenus, puis débite le client de la contre valeur en DA du montant transféré, majoré des frais et taxes.

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

2-6 La réalisation physique :

Après la réception et la vérification du SWIFT (annexe 23), le chargé de l'opération doit :

- Pointer et vérifier tous les documents énuméré dans le bordereau de transmission de documents avec ceux reçus ;
- Vérifier que les documents sont conformes aux clauses de la lettre d'ouverture du Credoc puis :
 - Porter le numéro de domiciliation sur toutes les factures définitives, en lui attribuant le numéro: 150404.2017.2.10.00007 EUR du 12/06/2017, la BADR signe les documents et les revêt d'un cachet ;
 - Transmet un avis de disposition au client ;
 - Classe une copie des documents d'expéditions (facture).

2-6-1 Le cout du crédit documentaire :

L'opération du crédit documentaire engendre plusieurs frais qui seront supportés par l'acheteur (SARL X) comme suit :

❖ Les frais de domiciliation (3000,00 DA) :

Les frais de domiciliation = commissions de domiciliation + TVA

- Débit compte client : 3570,00DA ;
- Crédit compte commission : 3000,00 DA ;
- Crédit taxe 570,00 DA (TVA 19%)

❖ Blocage de provision à 103%

Le montant de la provision bloqué = Montant de la facture en DA +
Risque de Change (3%)

- $23265,30 \times 121,59 =$ 2829051,17 DA ;
- $2829051,17 \times 103\% =$ 291400,00 DA ;

Débité compte 820 pour Credoc.

Créditer compte 821 contre partie débiteur.

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

❖ Les frais de levé des documents :

→ Commission levée documentaire :	500,00 DA ;
→ Taxe :	95,00 DA.

❖ Règlement du Credoc :

→ Montant transfert en devise :	23265,30 EUR
→ Au cours de :	133,1519 DA
→ Transfert en devise avec change:	3097818,90 DA
→ Commission de change :	3097,82DA
→ TVA collectée :	588,59 DA
→ Commission perçue sur virement étranger :	7744,55 DA
→ TVA collectée :	1471,46 DA
→ Frais SWIFT :	2500,00DA
→ TVA collectée :	475,00DA
→ A porter au débit du client :	3113696,32 DA

2-7 La remise des marchandises :

La SARL X dédouane la marchandise du port de d'Alger avec la présentation des documents d'expéditions et retire un document qui est la déclaration en détail après paiement des droits et taxes douanières (D10).

2-8 L'apurement du dossier :

Toute opération de domiciliation doit être apurée et la valeur des marchandises importées doit correspondre au montant du transfert (les flux financiers doivent équilibrer les flux physiques). Afin d'apurer le dossier de domiciliation, le banquier vérifie les documents suivants :

- Facture définitive domiciliée (annexe 19);
- Copie SWIFT (annexe 23);
- Connaissance maritime (annexe 20);
- La « formule 4 » qui confirme que le transfert est effectué ;
- D10 document douanier qui atteste que la marchandise est retirée par l'importateur.

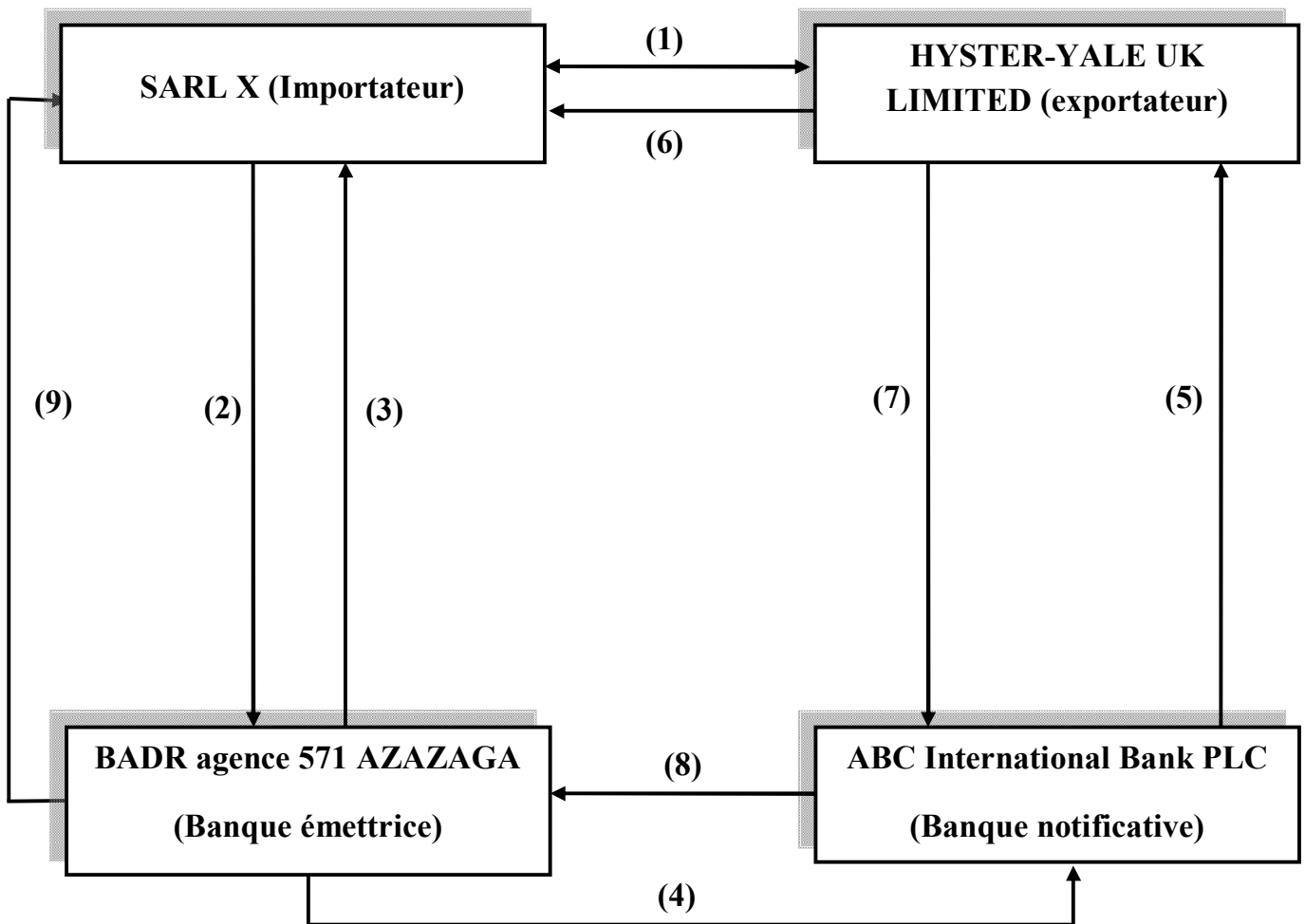
Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

Ces documents sont rassemblés afin de comparer les montants portés dessus, trois situations peuvent être distinguées :

- Si le montant porté sur le D10 est égal avec celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est apuré ;
- Si le montant porté sur le D10 est supérieur à celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est en insuffisance de règlement ;
- Si le montant porté sur le D10 est inférieur à celui porté sur la facture définitive, cela veut dire que le dossier est en excédent de règlement.

Le déroulement de cette opération s'illustre par le schéma suivant :

Figure n° 15 : Déroulement de la demande de crédit documentaire



Source : document interne remis pas la BADR

Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA

Conclusion

Durant notre stage pratique, effectué au sein de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) agence 571 AZAZGA, nous avons constaté que pour le bon déroulement de l'opération d'importation, le préposé du service commerce extérieur doit étudier attentivement la demande de son client en apportant d'éventuels conseils sur les termes du contrat et enfin de vérifier rigoureusement les documents s'ils sont conformes en vue d'assurer le règlement.

Le banquier a donc un rôle important à jouer dans les opérations de commerce extérieur afin d'éviter les conflits entre les contractants, et veiller à ce que la procédure soit faite de manière juste et que les conditions du crédit soient respectées.



Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale :

Passer deux mois au sein de la BADR et plus précisément au service du commerce extérieur nous a beaucoup apporté autant sur le plan professionnel que personnel.

Ce stage nous a aidées à accomplir notre apprentissage théorique sur les relations commerciales à l'échelle internationale. On a ainsi été familiarisée avec les techniques et les faveurs qu'une banque puisse offrir à ses clients importateurs et exportateurs.

Les opérations internationales étant capitales pour l'économie d'un pays, elles exigent donc une mise en place des techniques et des moyens de paiement efficaces afin de favoriser la circulation des capitaux. Les importateurs et exportateurs voulant respectivement optimiser leurs transactions avec l'extérieur et minimiser les risques, doivent avoir recours aux meilleurs services bancaires.

Dans ce sens le crédit documentaire en est l'une des techniques les plus reconnues au niveau international à travers ses vertus. Afin de rendre cette technique souple et mettre fin à certains litiges rencontrés dans les opérations d'échange à l'international, des règles et usances uniformes (R.U.U) relatives au crédit documentaire ont été édictées par la chambre de commerce internationale (C.C.I) .

Le crédit documentaire est avantageux et possède la qualité d'être une garantie pour les opérateurs dans le commerce extérieur car la responsabilité des banques des deux parties est engagée dans la vérification de la conformité des documents. Et en cas de non conformité, la banque émettrice ne paie pas le fournisseur et l'acheteur est assuré de voie de recours.

Un autre avantage du crédit documentaire est à noter, c'est que malgré les frais qu'il fait supporter aux opérateurs, notamment aux importateurs, ils peuvent tout de même être réduits quand la confirmation du crédit n'est pas exigée par le fournisseur étranger.

Le crédit documentaire ne constitue pas l'unique moyen de règlement à l'international, la remise documentaire et l'encaissement simple sécurisent aussi les opérations, mais ces dernières sont favorables uniquement quand une confiance commence à s'installer entre les opérateurs. Pour cela donc, il est préférable aux opérateurs de recourir au crédit documentaire qui est jusqu'à présent, le seul mode de règlement qui permet d'offrir une sécurité aux opérateurs et arrive à satisfaire les

Conclusion générale

parties du contrat en conciliant les exigences de chacun tout en préservant leurs intérêts.



Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages :

- BERNET (Rolande), « principe de techniques bancaires », 25^{ème}, Edition, Dunod, Paris, 2008 ;
- CHEHRIT.K « Les crédits documentaires », Grand Alger livres, édition Alger 2007 ;
- Corine BERHO PASCO « Commerce international » 6^{ème} édition Dunod, paris, 2006 ;
- HADDAD.S « le crédit documentaire, commerce international », édition « pages bleues », janvier 2009 ;
- J.Bastin, l'assurance crédit dans le monde contemporain, édition Jupiter, paris, 2001 ;
- J.PAVEAU, F.DUUPHIL « Exporter : pratique du commerce international », 18^{ème} Edition FOUSER 2003 ;
- LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999
- LEGRAND.G, MARTINI.H, « gestion des opérations import-export », Paris, édition DUNOD, 2008 ;
- LEGRAND .G et MARTINI.H, « management des opérations du commerce international » ,6^{ème} édition, DUNOD .Paris, 2003 ;
- MONOD.D-P, « Moyens et Techniques de Paiement Internationaux », Paris, édition ESKA, 2007 ;
- Naji JAMMAL « commerce international : théorie, techniques et applications », édition du renouveau pédagogique INC, Canada, 2005
- Yves SIMON, Delphine LAUTIER, Christophe MOREL « Finance internationale », 10^{ème} édition « Economica », septembre 2009 ;

Thèses et mémoires :

- AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K), «Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie», mémoire de licence, HEC, Alger, 2011.
- Benchikh fares, nassim, abassi Abdelaziz, mémoire de licence science commerciale, financement du commerce extérieur, université A.MIRAdé Bejaia, 2006 ;
- CHERIGUI.C « Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes »Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier, université d'Oran promotion 2013-2014

- Chirifi wahiba, ait mokrane lachemi, mémoire de licence science économique, outils du commerce international, université A.MIRA de Bejaia, 2003 ;
- IGUERGAZIZ.W, « garanties bancaires internationales », rapport de stage Banque Extérieur d'Algérie(BEA), Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe, 22ème promotion 2002-2003.
- ZOURDANIS, mémoire de magister « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie », promotion 2011-2012

Textes réglementaires :

- Article 6 de la loi n° 88 – 29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.
- Article 644 du code civil algérien, 2007 ;
- Cci Côte-d'Or, réglementations et formalités internationales, février 2016 ;
- Classification of the 11 Incoterms 2010 rules –recueil des règles ;
- Consignes A1 et B1 de toutes les règles ;
- ForeWord By Rajat Gupta Chairman of ICC – recueil des règles;
- ForeWord By Rajat Gupta Chairman of ICC;
- Règlement N°07-01 de la banque d'Algérie portant sur les transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises

Autres documents :

- Document interne « la domiciliation bancaire », remis par la BADR
- Document interne remis par la banque de développement local, intitulé « le crédit documentaire »
- Fascicule N°3, les garanties bancaires dans le commerce international, BNA d'Alger, 2004
- Michèle FLAMEN « Crédits documentaires : RUU 600 », document présenté par la société générale

Webographie :

- <http://economie.trader-finance.fr;>
- <https://www.becompta.be/dictionnaire/domiciliation-bancaire;>
- <http://www.d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/538494fc1f2a6.pdf>
- http://www.memoireonline.com/04/12/5635/m_La-reglementation-de-change-et-son-impact-sur-le-commerce-exterieur-en-RDC7.html ;
- http://www.memoireonline.com/11/12/6504/m_Le-credit-documentaire8.html;
- http://www.memoireonline.com/03/07/403/m_gestion-credits-encaissements-documentaires-importation-amen-bank34.html;

- <https://fr.wikipedia.org/wiki/Incoterms>
- <http://ibm-t.net/coursenligne/2014-2015/EXEC%20MBA/MB016/12042015055906.pdf>;
- [file:///C:/Users/dell/Downloads/Les_incoterms%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/dell/Downloads/Les_incoterms%20(2).pdf);
- <file:///C:/Users/dell/Downloads/5385e848a8ffc.pdf>

Liste des figures

Figure n° 1 : Déroulement de la garantie directe	17
Figure n° 2 : Déroulement de la garantie indirecte	18
Figure n° 3 : le déroulement de la lettre de change	30
Figure n° 4 : Schéma représentatif de la technique de contre remboursement.....	34
Figure n° 5 : schéma du déroulement d'une remise documentaire	38
Figure n° 6 : Le crédit documentaire révocable	66
Figure n° 7 : Le crédit documentaire irrévocable	66
Figure n° 8 : Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	67
Figure n° 9 : Degré de sécurité de chaque type du crédit documentaire	68
Figure n° 10 : « Credoc » réalisé par paiement à vue.....	69
Figure n° 11 : « Credoc » réalisable par acceptation.....	70
Figure n° 12 : Déroulement du crédit documentaire	92
Figure n° 13 : Organigramme générale de la BADR	104
Figure n° 14 : Organigramme de l'agence 571 AZAZGA	109
Figure n° 15 : Déroulement de la demande de crédit documentaire	119

Liste de tableaux

Tableau N° 1 : Liste détaillée des incoterms édictés par la CCI(2000)	47
Tableau N° 2 : Les principaux changements des incoterms	50

Liste des abréviations

- ABC** : Arab Bank Corporation ;
- AGI** : Autorisation Globale d'Importation ;
- BADR** : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural ;
- BNA** : Banque Nationale d'Algérie ;
- CCI** : Chambre de Commerce International ;
- Credoc** : Crédit documentaire ;
- CT** : Court Terme ;
- DI** : La domiciliation des opérations dites à délai normal ;
- DIP** : La domiciliation des opérations dites à délai spécial ;
- DLVI** : Duplicata de la Lettre de voiture international ;
- DZD** : Dinar Algérien ;
- EDI** : Echange de Données Informatisées ;
- EUR** : Euro (monnaie européenne) ;
- FIATA** : Document de transport combiné ;
- FMI** : Fonds Monétaire International ;
- INR** : Intérieur de Non Résident ;
- INCOTERMS** : International Commercial Terms ;
- ISO** : L'Organisation Internationale de Normalisation
- LTA** : Lettre de Transport Aérien ;
- LTR** : Lettre de Transport Routier ;
- MT** : Moyen Terme ;
- NIF** : Numéro d'Identification Fiscal ;
- OMC** : Organisation Mondiale de Commerce ;
- PME** : Petites et Moyennes Entreprises ;
- PMI** : Petites et Moyennes Industries ;
- REMDOC** : Remise Documentaire ;
- RUU** : Règles et Usances Uniformes ;

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SWIFT : Société for Worldwide Interbank Financial Télécommunication ;

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

USD : United States Dollar (dollar américain).

Liste des annexes

- Annexe 01** : Formulaire de domiciliation d'une importation de marchandises.
- Annexe 02** : Facture pro forma.
- Annexe 03** : Attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation.
- Annexe 04** : SWIFT.
- Annexe 05** : Avis de débit.
- Annexe 06** : Fiche de contrôle.
- Annexe 07** : Attestation de risque de change.
- Annexe 08** : Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire.
- Annexe 09** : Rappel de notre référence.
- Annexe 10** : Engagement sur AUT 1.
- Annexe 11** : Attestation d'impayé ; objet : ouverture crédit documentaire.
- Annexe 12** : Attestation de validation de la PREG commerce extérieur.
- Annexe 13** : Document sous base d'encaissement destinataire (ordonnateur).
- Annexe 14** : Levée de réserves.
- Annexe 15** : Demande d'endossement d'un connaissance.
- Annexe 16** : Liste de colisage.
- Annexe 17** : Certificat de conformité.
- Annexe 18** : Certificat d'origine.
- Annexe 19** : Facture définitive.
- Annexe 20** : Connaissance.
- Annexe 21** : Document équivalent au document douanier (exemplaire banque).
- Annexe 22** : Prélèvement de devises.



Annexes

Annexe 01

BANQUE DE L'AGRICULTURE.
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
SIEGE DE : __571 AZAZGA__

OBJET : DOMICILIATION D'UNE IMPORTATION DE MARCHANDISES.

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

- Désignation : CHARIOTS ELEVATEURS /
- Tarif douanier : __ 84 27 20 91 00 /
- Fournisseur : __ HYSTER YALE UK LIMITED /
- Paye de Provenance : __ SCOTLAND /
- Prix en devise (Fob, C&f) __ CFR ALGER 23 265.30 EUR /
- Délais d'expédition : __ 03 mois /
- Contre valeur en dinars, (cours) : __ 2 838 366.00 DA /
- Modalités de règlement du prix : __ LC IRREVOCABLE ET CONFIRMEE A VUE /


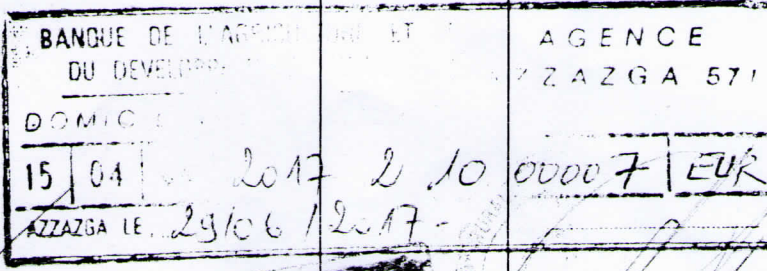
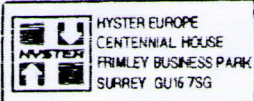
Ci-joint à cet effet, en un exemplaire original et deux copies

- Le contrat commercial N° : __ DU /
- La facture proforma N° : __ AA20170612 DU 12/06/2017 /

Nous déclarons sur l'honneur que toutes les conditions légales et réglementaires liées à cette importation sont réunies
Nous nous engageons à accomplir avec votre banque toutes les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes requis à ce dossier.

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

Annexe 62

		HYSTER-YALE UK LIMITED Trading as Hyster Europe EDSC, RIVERSIDE BUSINESS PARK Irvine, Ayrshire KA11 5DP, SCOTLAND Tel: + 44 (0)1294 315600 Fax: +44 (0) 1294 315800		FACTURE PROFORMA No: AA20170612	
Soumise a nos Conditions Generales de Vente					
Date: 12 Juin 2017					
A l'attention de:			Toute correspondance ou Commande sera basee sur cette pro forma Notre Reference AA20170612		
Bd colonel Amirouche RN 12 15300 Azazga, Tizi-ouzou Algerie Numéro de :					
			EURO	EURO	
QTE	CODE COMMANDE	DESCRIPTION	PRIX UNITAIRE	PRIX TOTAL	
1	255542	H3.5FT Chariot Elevateur Diesel Hyster	21,228.30	21,228.30	
	Poids Net	4780 Kg			
	No. de Serie	P177B05634R			
Coordonees bancaire: ABC International Bank PLC Arab Banking Corporation House 1-5 Moorgate London EC2R 6AB Tel: +44 (0) 20 7776 4000 Swift Code: ABCEGB2L					
			Signature: AMAR ABED		
			EURO	EURO	
PRIX DEPART USINE			21,228.30	21,228.30	
COUT & FRET				2,037.00	
TOTAL CFR, ALGER, ALGERIE				23,265.30	
PORT D'EMBARQUEMNT : PORT EUROPEEN ORIGINE : ROYAUME UNIS REGLEMENT : Lettre de Credit Irrevocable & confirmee					
Validite: 30 jours de la date de la facture proforma					
We estimate the shipment will be ex-factory 90 working weeks after receipt of a workable Letter of Credit					

MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA
DE.....
RECETTE DES IMPOTS DE.....

**ATTESTATION DE LA TAXE DE
DOMICILIATION BANCAIRE SUR
UNE OPERATION D'IMPORTATION**
(Article 2 de loi de finances complémentaire pour 2005.)
J. O N°52 du 26/07/2005

Code de la recette : | | | | | | | | | |

TIN : 00063592

et prénom ou raison sociale : [REDACTED]

Statut juridique : Société à responsabilité Limitée

Capital Social: [REDACTED] Dinars

Adresse: Bd colonel Amirouche RN 12 15300 AZAZGA

Numéro d'Identification Statistique : | 0 | 0 | 0 | 3 | [REDACTED]

Numéro d'immatriculation au registre de commerce : | 0 | 0 | | [REDACTED] B | 0 | 3 |

Code d'activité : | 4 | 0 | 8 | 1 | 0 | 1 |

Numéro du compte bancaire de l'importateur : 003 00571 [REDACTED] 3000

Nom, prénom et adresse du gérant : [REDACTED] AZAZGA

Numéro d'Identification Statistique du gérant: | 1 | 9 | 6 | 7 | 1 | 5 | 1 | 8 | 0 | 0 | 7 | 2 | 0 | 3 | 6 |

Indication (s) et position (s) tarifaire (s) des produits importés :

...CHARIOT ELEVATEUR ... T.D. N°84 27 20 91 00

Valeur en devises et en Dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : 23 265.30 € / 2 838 366.00 DA

Vingt trois mille deux cent soixante cinq Euros et 30 Cts / Deux millions huit cent trente huit mille trois cent soixante six Dinars et 00 Cts

Numéro de la facture ou autre document commercial : AA20170617

Banque de domiciliation : B.A.D.R

Désignation de l'agence : AZAZGA Code de l'agence : 00571

Bénéficiaire étranger : HYSTER YALE UK LIMITED

Adresse du bénéficiaire étranger IRVINE, AYSHIRE KA11 5DP, SCOTL

Signature: [Handwritten Signature]

Visa du Receveur des impôts

Quittance de paiement
Numéro : [Handwritten]
Date : 09/07/07
Mode de paiement : [Handwritten]

Exemplaire n°2
Déposé par l'importateur
Conservé par La banque

Date et numéro de

Domiciliation
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL
AGENCE AZAZGA 571
DOMICILIATION
15 | 04 | 04 | 217.2.10.0007 | EUR
AZAZGA LE 29/06/2007

بنك الأفلاحة والتنمية الريفية

B.A.D.R

Agence domiciliataire :
: AGENCE AZAZGA (571)
Numero Agreement : 15.04.04

* Avis d'o

Agence domiciliataire :
: AGENCE AZAZGA (571)
Numero Agreement : 15.04.04

* Avis d'ouverture d'un dossier de domiciliation Import *

Numero Client :
Nom ou Raison :
Adresse : BD CC
AZAZGA

Numero de la piece du client : 0045209b03 Date Piece : 23/11/2003
Identifiant fiscal : 000315004520957 Date Identifiant : 01/01/2004
Numero Facture : AA20170612 Date Facture : 12/06/2017

Montant prevu : 23.265,30 EUR
Montre valeur : 2.829.051,17 DA Cours de change : 121,59

Code douanier : 84272091
Designation : CHARIOTS ELEVATEURS

Pays de Provenance : ROYAUME UNI GB Mode de transport: CFR
Pays d'Origine : ROYAUME UNI GB

Adresse sociale : 17 Bd Colonel Amirouche - 16004 Alger

www.badr.bank.dz

Adresse fournisseur : EDSC, RIVERSIDE BUSINESS PARK IRVINE AYRSHIRE KA11
Délais d'expédition : 0090 jours
Modalités de paiement : CREFOC IRREVOCABLE CONFIRME PAYABLE A VUE

NUMERO DE DOMICILIATION : 150404.2017.2.10.00007.EUR

Date d'ouverture : 29/06/2017

بنك الأفلاحة والتنمية الريفية

Annexe (04)

ENCE AZAZGA (571)
AHMED ZAIDAT RN No 12
72 A CP 15300 AZAZGA

1 29 JUN 2017

بنك الأفلاحة والتنمية الريفية

B.A.D.R

TIZI OUZOU

* AVIS DE DEBIT *

OPERATION N° CD2-0373

NOUS VOUS INFORMONS QUE NOUS DEBITONS VOTRE COMPTE DU MONTANT DE L'OPERATION SUIVANT

MODE DU DEBIT *
1721000007EUR

COMMISSION : 3.000,0

δ TAXE : 570,00

DATE DE VALEUR : 28 06 2017

AU DEBIT DE VOTRE COMPTE: ***3.570,0

SA

SALUTATIONS DISTINGUEE

Annexe 05

FICHE DE CONTROLE (1)

Instructions n°

Annexe

Modèle F. DI.

Intermédiaire agréé

DATES

BANQUE
DE L'AGRICULTURE ET DU
DEVELOPPEMENT RURAL

571
 Agence
AGENCE AZAZGA (571)

Numéro du dossier :
 (précédé de la lettre indicative
 150404.2017.2.10e00007) EUR

1° Date d'ouverture du dossier

29/06/2017

Dossier de domiciliation
DI
 importation à délai normal

2° Date de vérification de l'état au maintien
 la couverture de change (6 mois après l'ouverture)

Numéro de guichet domiciliataire

15.04.04

Nom et adresse
de l'importateur :

3° Date de réajustement du dossier.
 (8 mois après l'ouverture)

Références diverses
 concernant l'importateur

4° Date d'établissement du « bilan »
 (9 mois après l'ouverture)

Numero Client:
 571 018770
 Fournisseur:
 HYSTER YALE UK LIMITED

5° Date de décision de la banque
 (10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE Pays d'origine Nature du contrat	MONTANT		NATURE DE LA MARCHANDISE
		en devises	en dinars (2)	
N. facture: ROYAUME UNI AA20170612 12/06/2017 Nature: 10		23.265,7	2.829.051,17	CHARIOTS ELEVATEURS

LICENCE D'IMPORTATION AC
 ATTESTATION D'IMPORTATION AV
 soit les deux mentions (Importations dispensées de titre)
 soit la mention inutile

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE PEREMPTION du titre
		en devises	en dinars	

OBSERVATIONS GENERALES

Observations générales section.

(1) En deux exemplaires (cf art 13 à 15)

TABLEAU COMPARATIF (BILAN)

F. Factures définitives et notes de frais (Valeur CAF)			Quantité	Montant en devises	Montant en dinars
Quantité	Devises	dinars			
			T Règlements (Valeur CAF)		
			R Rapatriements		
			P Règlements nets (Valeur CAF) (T-R)		
			D Valeur en douane (Valeur CAF)		
Observations sur les différences entre F (factures) et D (Valeur en douane)			E Excédent de règlement (+) (P-D)		
			I Insuffisance de règlement (-) (P-D)		

REGULARISATION DES DIFFERENCES

EXCEDENT DE REGLEMENT (+) (ligne E ci-dessus)			INSUFFISANCE DE REGLEMENT (-) (ligne I ci-dessus)		
	Devises	dinars		Devises	dinars
1. Rapatriements :			5. Règlements :		
Date			Date		
Cours			Cours		
2. Chevauchements :			6. Chevauchements :		
Référence du dossier preneur			Référence du dossier donneur		
Mois de domiciliation			Mois de domiciliation		
Nombre de mois d'écart			Nombre de mois d'écart		
3. Rectification de valeur en douane (augmentation)			7. Rectification de valeur en douane (diminution)		
Référence du titre rectificatif			Référence du titre rectificatif		
Date			Date		
4. Différence finale			8. Différence finale		
TOTAL de vérification			TOTAL de vérification		

Observations sur la régularisation (bénéfices de change versements Banque Centrale d'Algérie, autorisation, etc...)

DECISION DE LA BANQUE

APUREMENT	CLASSEMENT (Insuffisance de règlement entre 10.000 DA. et 100.000 DA.)	TRANSMISSION à la Direction générale des douanes et droits indirects (Service du contrôle commercial)	
	DI-S I bis	DI-S I	DI-S E
Date, cachet, signature et observations (tolérances)	Date, cachet, signature et observations	date cachet et signature	date cachet et signature

Annexe (07)

AZAZGA LE : 28/06/2017

BANQUE DE L'AGRICULTURE.
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

ATTESTATION DE RISQUE DE CHANGE.

Nous soussignés : _____

Dégageons par la présente, la BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL des risques de changes éventuels, sur l'opération que nous ordonnons en faveur de

- Fournisseur : _____ HYSTER YALE UK LIMITED _____

- Montant : _____ CFR ALGER 23 265.30 EUR ✓ _____

- Réf. B.A.D.R : _____ 571.018.770.44.300.024 ✓ _____

Annexe (08)



بنك الفلاحة و التنمية الريفية
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire

Cadre réservé au client	
	Nom de l'agence bancaire de domiciliation
1	DONNEUR D'ORDRE (nom, adresse complète, téléphone, fax et boîte Email) A
2	BENEFICIAIRE (nom, adresse complète, téléphone et fax) HYSTER-YALE UK LIMITED Trading as Hyster Europe Adresse: EDSC, RIVERSIDE BUSINESS PARK, Irvine, Ayrshire KA11 5DP, SCOTLAND
3	MONTANT ET DEVISE (en chiffres et en lettres) : 23 265,30 € Vingt-trois-mille Deux-cent soixante-cinq Euro et 30 Cts SPECIFICATION DU MONTANT : <input checked="" type="checkbox"/> Maximum <input type="checkbox"/> Environ
4	FORME DU CREDIT <input checked="" type="checkbox"/> Irrévocable <input type="checkbox"/> Transférable
5	INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION <input type="checkbox"/> sans confirmation <input checked="" type="checkbox"/> avec confirmation
6	DATE DE VALIDITE : 30/09/2017 LIEU DE VALIDITE : London
7	CREDIT REALISABLE AUPRES : ABC International Bank PLC, Arab Banking Corporation House, 1-5 Moorgate, London, EC2R 6AB, Swift Code: ABCEGB2L par paiement <input checked="" type="checkbox"/> à vue <input type="checkbox"/> différé àjours date
8	EXPEDITIONS PARTIELLES : <input type="checkbox"/> autorisées <input checked="" type="checkbox"/> interdites <input type="checkbox"/> autres
9	TRANSBORDEMENTS : <input checked="" type="checkbox"/> autorisés <input type="checkbox"/> interdits Autorisé Under Direct BL
10	EMBARQUEMENT <input checked="" type="checkbox"/> EXPEDITION <input type="checkbox"/> PRISE EN CHARGE <input checked="" type="checkbox"/> PAR <input checked="" type="checkbox"/> bateau <input type="checkbox"/> avion <input type="checkbox"/> camion <input type="checkbox"/> chemin de fer CONDITIONS DE LIVRAISON : <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CIF <input checked="" type="checkbox"/> CER <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> CPT AUTRES..... LIEU:....ALGER.... AU PLUS TARD LE : 10/09/2017 de : PORT EUROPEEN à destination de : PORT D'ALGER
11	DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES CHARIOT ELEVATEUR suivant facture proforma N°: AA20170612 DU 12/06/2017
12	DOCUMENTS d'EXPEDITION REQUIS : 1- 2/3 connaissements originaux Free on Board établis à l'ordre de la B.A.D.R. d'Azazga Notifie Ordonnateur Marque Fret Payé 2- Facture commerciale en 04 exemplaires. 3- copie Liste de colisage 4- Exemplaire original Certificat de conformité 5- Exemplaire Copie Certificat d'origine visé par la chambre de commerce 6- Copie fax ou mail avisant l'ordonnateur avant embarquement de la date d'expédition 7- Attestation du bénéficiaire certifiant avoir transmis par DHL directement à l'adresse de l'ordonnateur, les documents suivants: * 1/3 Connaissance original * Connaissance non négociable * Originales Factures définitives en 04 exemplaires * Originale Certificat de conformité * Originale Liste de colisage * Originale EUR1 pour les produits UE * Copie Déclaration d'exportation ou copie EX A ou copie EX Z
13	PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS : <input checked="" type="checkbox"/> dans les 06 jours après la date d'expédition *A défaut d'indication, le délai est fixé à 21 jours maximum

14 ASSURANCE COUVERTE PAR : ordonnateur fournisseur

15 AUTRES CONDITIONS :

16 INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR :
 Numéro d'identification fiscale doit être mentionné sur tous les documents d'expédition "NIF : 000"

17 INSTRUCTIONS FRAIS ET COMMISSIONS : Tous les Frais bancaires en Algérie à notre charge, ceux en dehors de l'Algérie sont à la charge exclusive du bénéficiaire.
 Nous dégageons la BADR de tout risque de change.
 Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte
 Les marchandises sont affectées par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements dans le cadre de ce crédit documentaire.
 Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce internationale

date : 28/06/2017

Cadre réservé à l'Agence de Domiciliation

A confirmer les informations suivantes, et faire suivre les documents réglementaires ci-dessous par courrier à la DGA/OI/DCE à l'Adresse 01 rue Mustapha bouhired , Alger :

Document PREG : montant cours date

Courriel autorisation (AUTI) : montant, date validité, nature du crédit

- Attestation de domiciliation de revente en l'état oui non
- Attestation de domiciliation de prestation : oui non
- Autorisation pour importations produits réglementés : oui non
- Lettre d'engagement de non revente en l'état oui non

Autres précisions :

Signature(s) et cachet :
 responsable étranger marchandise

29/06/2017



Cadre réservé DCE

Instructions et/ou observations :

Date et visa de l'admission :

BANQUE DE L'AGRICULTURE
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

RAPPELER
NOTRE REFERENCE

Siège : A.L.E AZAZGA « 571 »

DGA/OI « 101 » DCE
SCE CREDOC

Réponse à votre lettre du
Votre référence

Objet : OUVERTURE CREDIT DOCUMENTAIRE.

Faveur: I

Ordre : S

NIF : 000

Montant : 23 265,30 EUR.

LC571-00001.7z

Nous vous transmettons, ci-joint, la demande d'ouverture de crédit documentaire repris en objet, accompagnée des documents ci-après désignés :

- Facture pro forma.
- Copie AUT1
- Attestation de validation
- Attestation d'impayé.
- Engagement 820 sur AUT1.
- Copie de la taxe de domiciliation

Nous vous en souhaitons bonne réception.

LA DIRECTRICE.

Annexe 10

B.A.D.R
A.L.E AZAZGA « 571 »
Bd, Cdt Ahmed ZAIDAT
15300. AZAZGA.

AZAZGA le : 29/06/2017.

ENGAGEMENT SUR AUT 1.

Type de prêt : OCD DZD : 200 000 000,00

Engagement précédent : DZD « / »

Engagement nouveau Devise : 23 265,30 EUR.

C/V DZD : 2 914 000,00

Total engagement DZD : 2 914 000,00

Solde restant sur AUT1 : 197 086 000,00

Annexe (1b)

B.A.D.R
A.L.E AZAZGA « 571 »

B.A.D.R
D.G.A/O.I
D.O.T.E/S.D.O.E

ATTESTATION D'IMPAYE

Nous vous informons que la relation dont les coordonnées ci-après énumérées n'enregistre aucun impayé à ce jour le : 29/06/2017

Nom ou raison social :

N° de compte :

Nous vous en souhaitons bonne réception.

Annexe (12)

ATTESTATION DE VALIDATION DE LA PREG
COMMERCE EXTERIEUR.

Date : 29/06/2017.

Groupe Régional d'Exploitation de rattachement : Tizi-Ouzou « 015 ».

Agence de : Azazga « 571 ».

Nom ou raison sociale du client :

Numéro de compte :

Numéro de domiciliation : 15.04.04.2017.2.10.00007. EUR du 29/06/2017.

Mode de paiement : CREDOC

Type de réalisation : A VUE

A échéance : /

Références de l'AUT1 : D.F.P.M.E n° 89 du 07/05/2017.

Montant de l'opération : 23 265,30 EUR. (C/V DA : 2 914 000,00)

Montant de la PREG : /

Taux de la PREG : 103 %

N° « code opération » : C03 op 0403

Noms et Prénoms suivis des signatures habilitées :

- Le chargé de l'opération : [Signature]
- Pour le responsable de l'Etranger/Marchandise : [Signature]
- La Directrice de l'agence : [Signature]

-
- l'originale de cette attestation doit accompagner les formalités de transfert à transmettre à la DGA/OI
 - Copie à classer dans le dossier agence.
 - Copie à conserver personnellement par chacun des signataires.

Badr

Date 17-05-2017

D.G.A - OPERATIONS INTERNATIONALES

Documents sous base d'encaissement

Ordonnateur

SARL X

Destinataire :
Badr ALE

Azaggeu

Réf ALE

571

Crédoc n°

Faveur :

101 LC IV 17198 0006

Hyster - Yale UK limited

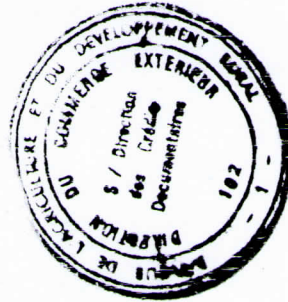
Les documents énumérés ci-dessous n'ont pas été levés comme prévu par le crédit à cause des irrégularités suivantes :

* Packing list is issued prior of the opening of the LC.

Nous vous les adressons pour être remis à l'ordonnateur contre ses instructions de levée de toutes ces réserves, soit contre paiement comme prévu par le crédit du montant total.

Nous vous demandons de nous informer de cette levée des réserves ou de toute autre réponse de l'ordonnateur dans un délai ne dépassant pas 02 jours après réception de cet envoi. En aucun cas vous ne devez vous dessaisir de ces documents autrement que contre instructions de levée des réserves

Salutations distinguées
(Signatures autorisées)



Valeur des documents

€ 23.265,30

BL

02/03

BL n négotiable

02/02

Facture commerciale

05/06

cert d'origine

01/01

hist de colisage

02/01

cert de conformité

01/01

Badr

Date: 17.09.2017

D.G.A - OPERATIONS INTERNATIONALES

Documents sous base d'encaissement

765

Destinataire (Ordonnateur):

Expéditeur:

Azagga

C.N.

Badr A.L.E.:

Réf. A.L.E.:

"SAI"

Crédoc N°:

Faveur:

12000 122 ANZON
A01LCIUA1980006 Hyster-yale UK limited

Nous vous informons que les documents énumérés ci-dessus n'ont pas été levés comme prévu par le crédoc à cause des irrégularités suivantes :

A Packing list is issued prior of the opening of the LC.

Ces documents sont à votre disposition contre une lettre de levée de toutes ces réserves, soit contre paiement comme prévu par le crédoc du montant total.

Cette lettre de levée de réserves ou toute autre instruction au sujet de ces documents doit nous parvenir dans un délai ne dépassant pas 10 jours à compter de la réception de la présente.

Veuillez agréer, messieurs, nos salutations distinguées.

Badr A.L.E. :
(Signatures autorisées)

Valeur des Documents :

BANQUE DE L'AGRICULTURE
ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

RAPPELER
NOTRE REFERENCE
285

**DGA/OI « 101 » DCE
SCE CREDOC**

Siège : **A.L.E AZAZGA « 571 »**

Réponse à votre lettre du
Votre référence

Objet : **LEVÉE DE RESERVES L/C N°101LCIV171980006.**

Faveur : HYSTER YALE UK LIMITED TRADING AS HYSTER EUROPE

Ordre

Montant : 23 265,30 EUR.

Suite à l'endossement du connaissance N°HLCUBEL 1708019575 du 18/08/2017, relatif à la facture définitive n°242595A du 10/08/2017 dans le cadre du crédit documentaire repris en objet, nous vous autorisons à lever toutes réserves éventuelles s'y rapportant.

Nous vous en souhaitons bonne réception.

- PJ : -Copie facture.
-Copie connaissance.
-Copie lettre de levée de réserves.

LA DIRECTRICE.

L

Annexe (15)

AZAZGA LE 10/09/2017

A MADAME LE DIRECTEURICE
DE LA BADR AGENCE AZAZGA

OBJET : Demande d'Endossement d'un Connaissance
Domiciliation N°15 04 04.2017.2.10.00007 EUR DU 29/06/2017

Fav HYSTER -YALE UK LIMITED Montant 23 265.30 €

LC N° _101LCIV171980006 _

Madame,

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir nous endosser le connaissance
N°HLCUBEL 1708019575 Du ___18/08/2017 _____

Relatif à la Facture Définitive N° __ 242595A__ DU __10/08/2017

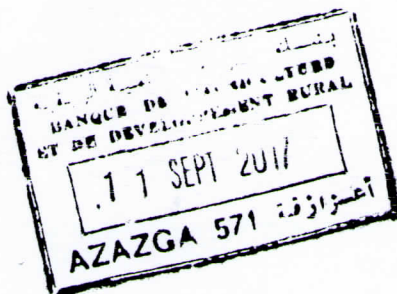
Dans le cadre du LETTRE DE CREDIT

REMISE DOCUMENTAIRE

Vu ce qui précède, nous vous autorisons d'ors et déjà à lever toutes réserves éventuelles s'y
rapportant,

et nous nous engageons à couvrir par le débit de notre compte N°00 300 571 0
règlement de cette opération.

Veuillez agréer, Madame la Directrice, nos salutations distinguées.



Annexe 16



HYSTER-YALE

COPY

GROUP

European Divisional Support Centre, Centenary Road, Irvine, Ayrshire, KA11 5DP, Scotland
Tel: +44 (0)1294 315600 Fax: +44(0)1294 315800

PACKING LIST

23RD April 2017

Shipper: HYSTER-YALE UK LIMITED,
TRADING AS HYSTER EUROPE,
EDSC, RIVERSIDE BUSINESS PARK,
IRVINE, AYRSHIRE,
KA11 5DP, SCOTLAND.

Customer: SARL X

Letter of Credit: BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
ALGIERS DZ CREDIT NO. 101LCIV171980006 COVERING
CHARIOTS ELEVATEUR
ORIGIN:ROYAUME UNI
DELIVERY TERMS:ALGIERS PORT

Shipping Mark: ALGIERS PORT

Sales Order Numbers: 255542

Shipped as follows: Container No. UACU3819144. 1 Package:

Truck Model	Sales Order Number	Serial Number	Unit	Gross Weight (KGS)	Net Weight (KGS)
H3.5FT	255542	P177B05634R	1	4780	4780

NIF: 000.315.004.520.957

Bob Rogerson
Customs Compliance Officer
Hyster-Yale UK Limited



Hyster-Yale UK Limited, Registered office: Centennial House, Building 4.5, Frimley Business Park, Frimley, Surrey, GU16 7SG United Kingdom
t. +44 (0)1276 538500 f. +44 (0)1276 567890 w. www.hyster-yale.com

Annexe (17)



HYSTER-YALE

GROUP

Trading as Hyster Europe

European Divisional Support Centre, Centenary Road, Irvine, Ayrshire, KA11 5DP, Scotland
Tel: +44 (0)1294 315600 Fax: +44(0)1294 315800

ORIGINAL

Irvine, 10th August 2017
NIF: 000.315.004.520.957
L/C No: 101LCIV171980006

MANUFACTURING CERTIFICATE / CERTIFICAT DE CONFORMITE X

Hyster-Yale UK Limited; hereby certifies that the following electric forklift trucks have been manufactured at our **ISO-9001:2008** manufacturing facility located at Craigavon, Northern Ireland and in conformance with Hyster Yale Group requirements and technical standards, many of which are based on internationally recognised standards of:

- Security tests and conformity
- Quality control during the assembly process

Hyster-Yale UK Limited certifie par la présente que les chariots élévateurs électriques suivants ont été fabriqués dans notre usine certifiée ISO-9001:2008 située à Craigavon, Irlande du Nord et en conformité avec les exigences et normes techniques d' Hyster-Yale Group, lesquelles sont basées sur des normes reconnues au niveau international de:

- Tests de sécurité & conformité
- Contrôle de qualité pendant le processus de montage

Product description Description du produit: Diesel Forklift truck / Chariot Elévateur Diesel

Reference No. 255542

Model- Model: H3.5FT

Serial No - No. de série: P177B05634R

Year of Manufacture - Année de fabrication: 2017

Signed on behalf of Hyster-Yale UK Limited

Bob Rogerson

Customs Compliance Officer



Yale

UTILEV

NUVERA

Hyster-Yale UK Limited, Registered office: Centennial House, Building 4.5, Frimley Business Park, Frimley, Surrey, GU16 7SG United Kingdom
t. +44 (0)1276 538500 f. +44 (0)1276 567890 w. www.hyster-yale.com

1 Consignor HYSTER-YALE UK LIMITED TRADING AS HYSTER EUROPE EDSC RIVERSIDE BUSINESS PARK IRVINE AYRSHIRE KA11 5DP SCOTLAND	No. PA 1774293	COPY
2 Consignee <i>SAR X</i>	EUROPEAN COMMUNITY CERTIFICATE OF ORIGIN	
4 Transport details (Optional) FROM ANY EUROPEAN PORT TO ALGIERS PORT	3 Country of Origin European Community - United Kingdom.	
6 Item number, marks, number and kind of packages; description of goods ORDER NUMBERS: 03-2017-SIAD 1/ONE X H3.5FT NEW HYSTER FORKLIFT TRUCKS THE ABOVE REPRESENTS SHIPMENT OF BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL ALGIERS DZ CREDIT NO. 101LCIV171980006 COVERING CHARIOTS ELEVATEUR ORIGIN:ROYAUME UNI DELIVERY TERMS:ALGIERS PORT NIF: 000.315.004.520.957 SERIAL NUMBERS: P177B05634R	7 Quantity Total Gross: 4780 KG Total Net: 4780 KG	
8 THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3		
<p style="text-align: center;">AYRSHIRE CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY</p> <p style="text-align: center;">ANNE REID AUTHORISED SIGNATORY A.C.C.I.</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> Ayrshire Chamber of Commerce & Industry CERTIFYING STAMP 24 AUG 2017 Certificate Number: PA1774293 Authorised by HM Government </div> <p style="text-align: center;">Place and date of issue; name, signature and stamp of competent authority</p> <p style="text-align: center;">Ayrshire</p> <p style="text-align: center;">_____ 20 _____</p> <p style="text-align: right;"><i>anne Reid</i> Ayrshire Chamber of Commerce & Industry</p>		



Hyster-Yale UK Limited trading as Hyster Europe

EDSC, Riverside Business Park, Irvine, Ayrshire KA11 5DP, Scotland
TELEPHONE: 01294 315600 FAX: 01294 316800

Invoice No. 242595A
Date of invoice 10/08/2017
Currency EUROS
Page 1

ORIGINAL

SOLD TO:

SHIP TO:

PAYMENT TERMS - CILC (SIGHT)
SHIPPING INSTRUCTIONS: FROM EUROPEAN PORT TO ALGIERS PORT

DESCRIPTION

AMOUNT DUE

ORDER NUMBER	QUANTITY	UNIT PRICE	AMOUNT DUE
255542	1	21,228.30	€ 21,228.30

ORDER NUMBER 255542

QUANTITY 1

UNIT PRICE 21,228.30

AMOUNT DUE € 21,228.30

1 FORKLIFT TRUCK
H3.5FT CHARLOT ELEVATEUR DIESEL HYSTER

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL CREDIT NO. 101LCIV171980006 COVERING
CHARIOT ELEVATEUR
ORIGIN:ROYAUME UNI
DELIVERY TERMS:ALGIERS PORT

NIF: 000.315.004.520.957

NAME AND ADDRESS OF APPLICANT:

NAME AND ADDRESS OF BENEFICIARY
HYSTER-YALE UK LIMITED
TRADING AS HYSTER EUROPE
EDSC,RIVERSIDE BUSINESS PARK,IRVINE
AYRSHIRE KA11 5DP,SCOTLAND

ORIGIN OF GOODS: UNITED KINGDOM
QUANTITY OF GOODS: 1 PACKAGE: 1 FORKLIFT TRUCK
INCOTERM: COST AND FREIGHT ALGIERS PORT
LETTER OF CREDIT AT SIGHT
GROSS WEIGHT: 4780 KGS
NET WEIGHT: 4780KGS

Amex (19)



Hyster-Yale UK Limited trading as Hyster Europe

EDSC, Riverside Business Park, Irvine, Ayrshire KA11 5DP, Scotland
TELEPHONE: 01294 315600 FAX: 01294 316800

ORIGINAL

Invoice No. 242595A
Date of invoice 10/08/2017
Currency EUROS
Page 2

SOLD TO:

SHIP TO:

PAYMENT TERMS -
SHIPPING INSTRUCTIONS:

CILC (SIGHT)
FROM EUROPEAN PORT TO ALGIERS PORT

COORDONNEES BANCAIRE:
ABC INTERNATIONAL BANK PLC
ARAB BANKING CORPORATION HOUSE
1-5 MOORGATE
LONDON
EC24 6AB
TEL: +44 (0) 20 7776 4000
SWIFT CODE: ABCEGB2L

WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE FROM ALL POINTS OF VIEW IN STRICT CONFORMITY WITH
PROFORMA INVOICE N:AA20170612 DATED ON 12.06.2017

WE HEREBY CERTIFY THAT THIS INVOICE IS TRUE AND CORRECT AND THAT THE
GOODS ARE OF UNITED KINGDOM ORIGIN MANUFACTURED BY HYSTER-YALE
UK LIMITED, CRAIGAVON, NORTHERN IRELAND.

AMOUNT DUJE

DESCRIPTION

For and on behalf of **HYSTER-YALE UK LIMITED**
trading as **HYSTER EUROPE**

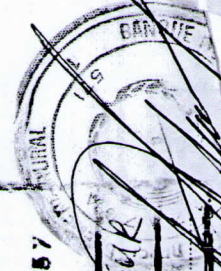
Signed:

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET
DU DEVELOPPEMENT RURAL
DOMICILIATION IMPORT

AGENCE
AZAZGA 57

15 | 04 | 04 | 2014 | L | 10 | 00007 | EUR

AZAZGA LE, 29/06/2014



€ 21,228.30
€ 2,037.00
23,265.30

TOTAL NET AMOUNT
WEIGHT
TOTAL COST AND FREIGHT ALGIERS PORT
Outside the scope of UK VAT




Shipper:
HYSTER-YALE UK LIMITED
TRADING AS HYSTER EUROPE
EDSC RIVERSIDE BUSINESS PARK
IRVINE AYRSHIRE
KA11 5DP SCOTLAND

Carrier's Reference: 55006668 **B/L-No.:** HLCUBEL170801975 **Page:** 2 / 4

Consignee (not negotiable unless consigned to order):
TO THE ORDER OF
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET
DE DEVELOPPEMENT RURAL

Export References:

Forwarding Agent:

Notify Address (Carrier not responsible for failure to notify; see clause 20 (1) hereof):


Consignee's Reference:

Place of Receipt:
UNIT6B SILVERWOOD BUSINESS PARK
BT66 6LN CRAIGAVON
GREAT BRITAIN

Vessel(s): ENDURANCE **Voyage-No.:** 021326
LIVERPOOL EXPRESS 0025

Place of Delivery:

Port of Loading:
BELFAST, NORTHERN IRELAND

Port of Discharge:
ALGIERS

Container Nos., Seal Nos., Marks and Nos.	Number and Kind of Packages, Description of Goods	Gross Weight:	Measurement:
UACU 3819144 SEAL: 037984 MARKS & NOS: SERIAL NUMBER P177B05634R	1 CONT. 20'X8'6" GENERAL PURPOSE CONT. SLAC* 1 PACKAGE H3.5FT HYSTER FORKLIFT TRUCK THE ABOVE REPRESENTS SHIPMENT OF L/C NO:101LCIV171980006 CHARIOT ELEVATEUR ORIGIN: ROYAUME UNI DELIVERY TERMS: ALGIERS PORT (NIF) 000.315.004.520.957	4780.00	KGM

*SLAC = Shipper's Load, Stow, Weight and Count

SHIPPED ON BOARD, DATE : 12/AUG/2017
 PORT OF LOADING: BELFAST, NORTHERN IRELAND
 VESSEL NAME: ENDURANCE VOYAGE: 021326

Shipper's declared Value [see clause 7(2) and 7(3)]
 Total No. of Containers received by the Carrier: 1
 Packages received by the Carrier: 1

Above Particulars as declared by Shipper. Without responsibility or warranty as to correctness by Carrier [see clause 11] **ORIGINAL**

Movement: **FCL/FCL** Currency:

RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box opposite entitled "Total No. of Containers/Packages received by the Carrier" for Carriage subject to all the terms and conditions hereof (INCLUDING THE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF) from the Place of Receipt or the Port of Loading, whichever is applicable, to the Port of Discharge or the Place of Delivery, whichever is applicable. One original Bill of Lading, duly endorsed, must be surrendered by the Merchant to the Carrier in exchange for the Goods or a delivery order. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms and conditions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of Lading by the Merchant.
 IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated below all of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand void.

Charge	Rate	Basis	Wt/Vol/Val	P/C	Amount
Total Freight Prepaid					
Total Freight Collect					
Total Freight					

Place and date of issue:
BELFAST 18/AUG/2017
Freight payable at: ORIGIN **Number of original Bs/L:** THREE OF THREE

FOR THE ABOVE NAMED CARRIER
HAPAG-LLOYD (IRELAND) LTD
(AS AGENTS) D. ELLIOTT

Annexe 20

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

----- NATURE DE L'OPERATION -----

Code Bureau..... : PORTSEC MAGECO
Regime Douanier..... : 1000 IMPORTATION DEF Date/heure : 2017-09-19 13:57
Annee/No.Declaration... : 2017-12826 Nbre.art..... : 0001

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----

Importateur/Exportateur Reel
Avenue Colonel Amirouche Rou
No. Identifiant fiscal.... : 0

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----

Domiciliation Bancaire : 150/404/2017/2/10/00007/EUR Incoterm : FOB
M./Financement : CASH Type d'Operation : REVENTE EN ETAT

----- PARTIE FINANCIERE -----

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTFN.....	EUR	21 228,30	132,96970
Assurance.....	DZD	3 957,17	
Fret.....	EUR	2 037,00	
Autres frais.....			
Valeur en DA.....	DZD	3 097 536,90	

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----

Fournisseur/Destinataire Reel : HYSTER-YALE UK LIMITED TRAGRANDE BRETAGNE
Declarant.....
No. Agrement..... : 2016/233

----- PROVENANCE/DESTINATION -----

Pays Achat/Vente Pays Prov /Destination
586 GRANDE BRET 544 IRLANDE

----- PARTIE MANIFESTE -----

No. Manifeste	Date	Nbre. colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2017/2853 45	06/09/2017	1	PHILIPPE A	4780,00	GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----

Editer Le: 2017-10-23 14:19:05.090

Par.....

111.00.315.004.520.875

A DONNEUR D'ORDRE		E Cadre Réserve à la Banque Centrale d'Algérie		D	
Nom : [redacted]		Bordereau E N° 194		N° de la formule <Aucun> 03	
Adresse [redacted]					
Agissant				C EXÉCUTION DE L'ORDRE	
Nom : HYSSTER - VALE UK LIMITED pour le compte de (1) résident (1)		1		1- Date du prélevement sur la marché	
Adresse : SCOTLAND non résident (1)		2		26 SEP. 2017	
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification		3		2- Désignation de la devise	
GROUPE 1 : Achat de marchandises				3- Cours appliqué	
Pays d'origine des marchandises : SCOTLAND				EUR	
a) Importation		4		Montant du prélevement sur le marché	
(1) réglée après expédition : F.O.B. C.A.F. F.D.D. (Franco destination dédouané)				23.265,30	
(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)				No 76517118	
(1) Numéro du dossier de domiciliation : 15011042017220007				VAL: 29.09.2017	
b) Autres (préciser la nature de l'opération) :					
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulation de cession antérieures)					
Pays de résidence du créancier étranger :					
Précisions sur la nature de l'opération :					
GROUPE III : Annulations de cessions antérieures					
Pays de résidence du débiteur étranger initial :					
(ou de destination des marchandises)					
Référence à l'opération initiale de cession :					
(1) Rayer les mentions inutiles.					
(1) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie					

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermediaire agréé:

BADR DGAOI / SDO
Secteur BACK OFFICE
Service Couverture / Cassions

CA 1067

Annexe (22)

17-17:55:46

ServerLp1-3156-000001

1

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)

Network Delivery Details : Network Ack

Priority/Delivery : Normal

Message Input Reference : 1655 170927BADRDZALAXXX2429068888

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 732 Advice of Discharge

Sender : BADRDZALXXX

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
ALGIERS DZ

Receiver : ABCEGB2LXXX

ABC INTERNATIONAL BANK PLC
LONDON GB

MUR : BENNAMA

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

20: Sender's TRN

101LCIV171980006

21: Presenting Bank's Reference

INTL/17/8257

30: Date Advice of Paymt/Accept/Negtn

170908

32B: Amount of Utilisation

Currency : EUR (EURO)

Amount : #23.265,30#

72: Sender to Receiver Information

//COMM/DEDUCTED EUR 80,00

/WE AUTHORIZE YOU TO REIMBURSE

/YOURSELVES WITH SOGEFRPP FOR

/EUR 23.185,30 VALUE 2017/09/29.

----- Message Trailer -----

<CHK:F31B2CA25C1E3

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report

Creation Time : 27/09/17 17:55:34

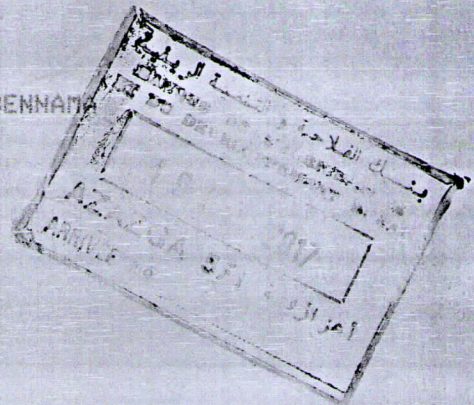
Application : SWIFT Interface

Operator : SYSTEM

Text

<1:F21BADRDZALAXXX2429068888><4:(177.1709271655)<451:0><108:BENNAMA

>>



Approuvé

Annexe (23)



Table des matières

Table des matières

Introduction générale :	6
Chapitre I : Notions générales relatives au commerce extérieur	9
Introduction	10
Section 1 : Emergence et évolution du commerce international	11
1-1-Définition du commerce international:	11
a)L'importation:	11
b) L'exportation:.....	11
1-2- Les risques liés au financement du commerce extérieur.....	11
1-2-1- Les risques de fabrication :	11
1-2-1-1 Le risque au moment de fabrication :.....	11
1-2-1-2 Le risque économique :.....	12
1-2-2 Les risques d'expédition :	12
1-2-2-1 Le risque pays :	12
1-2-2-2 Le risque politique :.....	12
1-2-2-3 Le risque catastrophique :.....	12
1-2-3- Les risques crédits/paiements :.....	13
1-2-3-1 Le risque de change :.....	13
1-2-3-2 Le risque de mise en jeu abusif des garanties :.....	13
1-2-3-3 Le risque de non transfert :	13
1-2-3-4 Le risque d'insolvabilité :	13
1-3 Les garanties liées au financement du commerce international	14
1-3-1 Distinction entre le cautionnement et la garantie :	14
1-3-1-1 Le cautionnement :	14
1-3-1-2 La garantie :	14
1-3-2 Les intervenants de la garantie bancaire internationale	15
1-3-2-1 Le donneur d'ordre :.....	15
1-3-2-2 Le bénéficiaire :.....	15
1-3-2-3 Le garant :	15
1-3-2-4 Le contre –garant :.....	15
1-3-3 Le contenu de la garantie :	15

1-3-4 Les modes d'émission :	16
1-3-4-1 Les garanties directes :	16
1-3-4-2 Les garanties indirectes:	17
1-3-5 Les différents types de garanties :	18
1-3-5-1 La garantie de soumission : (BID BOND)	18
1-3-5-2 La garantie de restitution d'avance (Avance payement) :	19
1-3-5-3 La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond): .	19
1-3-5-4 La garantie d'admission temporaire:	19
1-3-5-5 La garantie de retenue de garantie ou de dispense de retenu de garantie (rétention money garante) :	20
1-3-5-6 La lettre de crédit « «stand by » :	20
1-4 Origine et évolution du commerce extérieur en Algérie :	21
1-4-1 Evolution du commerce extérieur Algérien :	21
1-4-2 L'évolution des échanges par produits :	21
a) Les importations :	21
b) Les exportations :	22
1-5 La législation du commerce extérieur de l'Algérie :	22
Section 2 : Les moyens de paiement à l'international	26
2-1 Les instruments de paiement :	26
2-1-1 Le chèque :	26
a) Définition :	26
b) Avantages et inconvénients du chèque :	27
2-1-2 Le virement bancaire :	27
a) Définition :	27
b) Avantages et inconvénient du virement bancaire :	28
2-1-3 Les effets de commerce :	28
2-1-3-1 La lettre de change :	29
a) Définition :	29
b) Les avantages et inconvénient de la lettre de change :	31
2-1-3-2 Le billet à ordre :	31
a) Définition :	31
b) Avantages et inconvénients du billet à ordre :	32

2-1-4	Le mandat postal international :.....	32
a)	Définition :	32
b)	Avantages et inconvénients du mandate postal international:.....	32
2-2	Les techniques de paiement :	32
2-2-1	Les techniques de paiement non documentaire:.....	32
2-2-1-1	L'encaissement simple:	33
a)	Les avantages de l'encaissement simple :	33
b)	Les inconvénients de l'encaissement simple:	33
2-2-1-2	Le contre remboursement:	33
a)	Les avantages du contre remboursement sont les suivants :	34
b)	Les inconvénients du contre remboursement :.....	34
2-2-1-3	Le compte à l'étranger:.....	34
2-2-2	Les techniques de paiement documentaires :	35
2-2-2-1	La remise documentaire :.....	35
a)	Définition :	35
b)	Les avantages et les inconvénients d'une remise documentaire :.....	37
c)	Les intervenants dans une opération de remise documentaire :.....	37
2-2-2-2	La technique du crédit documentaire :	39
Section 3:	Les incoterms	40
3-1	Définition des incoterms :.....	40
3-2	Le rôle des incoterms :.....	40
3-3	Types et classement des incoterms :.....	41
3-3-1	Classement par groupe (famille) :.....	41
3-3-1-1	Le groupe E :.....	41
3-3-1-2	Le groupe F :	41
3-3-1-3	Le groupe C :.....	41
3-3-1-4	Le groupe D :	42
3-3-2	Classement selon le type de vente :	42
3-3-2-1	Les incoterms de vente au départ :.....	42
3-3-2-2	Les incoterms de vente à l'arrivée :.....	45
3-4	Les principaux changements marquant le passage entre les incoterms 2010 et 2000 :	48

3-5 Les objectifs des incoterms :.....	50
3-5-1 Intégration de la problématique de sûreté dans la démarche du commerce international :	51
3-5-2 Allègement du corps des règles :.....	51
3-5-3 Simplification de l'utilisation des incoterms :.....	52
3-5-4 Prise en compte des métamorphoses du droit et des techniques de transport et assurance :.....	52
3-5-6 Prise en compte des métamorphoses des cartes économiques du monde :...	52
3-6 Limite des incoterms :	52
Conclusion :.....	53
Chapitre II : Présentation de la technique du crédit documentaire	54
Introduction :	55
Section 1 : Généralité sur le crédit documentaire :	56
1-1 Règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire :.....	56
1-1-1 Définition des Règles et Usances Uniformes (RUU) :.....	56
1-1-2 Structure des RUU 600 :	56
1-1-3 Les objectifs des RUU 600 :.....	57
1-2 Définition du crédit documentaire :.....	57
1-3 Origine du crédit documentaire.....	58
1-4 Les intervenants dans le crédit documentaire	58
1-4-1 Le donneur d'ordre :	58
1-4-2 Le bénéficiaire :	59
1-4-3 La banque émettrice :.....	59
1-4-4 La banque notificatrice :.....	59
1-5 Les documents exigés dans la technique du crédit documentaire :	59
1-5-1 Les documents de prix :	59
1-5-2 Les documents de transport :.....	60
1-5-3 Les documents d'assurance :.....	61
1-5-4 Les documents douaniers:	62
1-6 Les dates butoirs.....	63
1-6-1 La date de validité du crédit documentaire	63
1-6-2 La date d'expédition des marchandises :	63

1-6-3 La date limite de présentation des documents.....	63
1-7 Les avantages et inconvénients du crédit documentaire :	63
1-7-1 Les avantages :	63
1-7-2 Les inconvénients :	64
Section2 : La typologie du crédit documentaire :.....	65
2-1 Selon le degré de sécurité :	65
2-1-1 Crédit documentaire révocable :.....	65
2-1-2 Le crédit documentaire irrévocable :	66
a) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :.....	67
b) Le crédit documentaire irrévocable non confirmé :	67
2-2 Selon le mode de réalisation :	68
2-2-1 Crédit réalisable par paiement à vue :.....	68
2-2-2 Crédit réalisable par paiement différé :.....	69
2-2-3 Crédit réalisable par acceptation :.....	69
2-2-4 Crédit réalisable par négociation:	70
2-3 Selon le mode de financement :	71
2-3-1 Le crédit « revolving » (renouvelable):.....	71
2-3-1-1 Les Avantages et les inconvénients du crédit revolving :	72
a) Les avantages :.....	72
b) Les inconvénients :	72
2-3-2 Le crédit documentaire transférable :	72
2-3-2-1 Les avantages et les inconvénients du crédit transférable :.....	73
a) Les avantages :.....	73
b) Les inconvénients :	73
2-3-3 Crédit Red-clause (ou par anticipation) :	73
2-3-3-1 Les avantages et les inconvénients du crédit "red-clause"	74
a) Les avantages	74
b) Les inconvénients	74
2-3-4 Le crédit back-to-back (adossé):.....	74
2-3-4-1 Les avantages et les inconvénients du crédit adossé.....	74
a) Les avantages	74

b) Les inconvénients	75
2-3-5 La lettre de crédit « stand by »:	75
Section 3 : Le déroulement du crédit documentaire :	76
3-1 la domiciliation bancaire :.....	76
3-1-1 Aperçu sur la domiciliation bancaire :.....	76
3-1-2 Définition de la domiciliation bancaire :.....	76
3-2 La domiciliation des importations :.....	76
3-2-1 L'ouverture du dossier de domiciliation :.....	78
a) Attribution d'un numéro de domiciliation :.....	78
b) Ouverture d'un dossier financier :.....	79
c) Constitution de la commission de domiciliation :.....	80
3-2-2 La gestion du dossier :.....	80
a) Contrôle du dossier :.....	80
b) Règlement financier :.....	81
3-2-3 L'apurement du dossier :.....	81
a) L'inventaire :.....	82
b) L'établissement du bilan :.....	83
c) Le compte rendu :.....	83
3-3 Domiciliation des exportations :	84
3-3-1 L'ouverture d'un dossier de domiciliation export :.....	84
3-3-2 Gestion du dossier de domiciliation :	85
3-3-3 L'apurement du dossier:.....	85
3-4 Ouverture du crédit documentaire :.....	86
3-4-1 Demande d'ouverture d'un crédit documentaire :.....	86
3-4-1-1 L'étude de la demande :.....	87
3-4-1-2 Vérification de la conformité des documents constitués par l'importateur :	88
3-4-2 L'émission du crédit documentaire	88
3-4-3 Notification du crédit au bénéficiaire :	89
3-4-4 Modification du crédit documentaire :.....	89
3-4-5 L'utilisation du crédit documentaire	89
3-4-6 La réalisation du crédit documentaire :.....	89

3-4-7 La liquidation du crédit documentaire :	91
3-4-8 La remise de la marchandise :	91
3-4-9 Apurement du dossier :	91
3-5 Le mécanisme du crédit documentaire :	92
Conclusion	97
Chapitre III : Etude d'un cas pratique de la BADR agence N° 571 d'AZAZGA 98	
Introduction	99
Section 1 : Présentation générale de l'organisme d'accueil :	100
1-1 Historique et évolution de la BADR :	100
1-1-1 historique de la BADR :	100
1-1-2 Evolution de la BADR :	100
1-2 Organisation de la BADR :	102
1-3 Organigramme générale de la BADR :	104
1-4 Présentation de l'agence BADR 571 AZAZGA	105
1-5 L'organisation de l'agence 571 AZAZGA :	105
Section 2 : Etude du processus d'une demande de crédit documentaire au niveau de la BADR Agence d'AZAZGA n° 571 :	110
2-1 Détermination des éléments entrant dans le contrat commercial :	110
2-2 Réception et vérification de la demande de domiciliation au « front office » :	111
2-3 Attribution d'un numéro de domiciliation de l'importation :	113
2-4 Traitement du dossier de la demande d'ouverture du Credoc au niveau du « back office » :	114
2-5 Réception des messages transmis par le SWIFT et réalisation du Credoc :	115
2-6 La réalisation physique :	117
2-6-1 Le cout du crédit documentaire :	117
2-7 La remise des marchandises :	118
2-8 L'apurement du dossier :	118
Conclusion	120
Conclusion générale :	122
Bibliographie	125
Liste des figures	128
Liste de tableaux	129

Liste des abréviations.....	130
Liste des annexes	132