

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



Mémoire de fin d'étude
En vue d'obtention du diplôme de Master en science financière et comptabilité
Spécialité : Finance et Banque.

Sujet :

**Etude comparative entre le crédit
documentaire et la remise documentaire
au sein de la BNP Paribas El Djazaïr
Agence Tizi-Ouzou.**

Réalisé par :

- SENANI Nadine.
- AIT ALI BRAHAM Thinhinane.

Encadré par :

Mme BELLAHCENE-BELKHAMSA
Ouerdia.

Membres de jury :

- **Présidente :** Mme AMIAR Lila, Professeur, UMMTO.
- **Examinatrice :** Mme IGUERGAZIZ Wassila, MCA, UMMTO.
- **Rapporteur :** Mme BELLAHCENE-BELKHAMSA Ouerdia, MCA, UMMTO.

- **Date de soutenance :** 22 / 06 / 2024.

Session juin 2024

Remerciements

Nous tenons à remercier avant tout, Dieu, le tout puissant, de nous avoir accordé une bonne santé, beaucoup de volonté, de force et de courage afin d'entamer et d'accomplir ce travail.

Nous souhaitons exprimer notre sincère gratitude envers Madame BELKHAMSA pour son précieux accompagnement tout au long de la réalisation de ce mémoire. Sa patience, ses conseils éclairés et son expertise ont été des éléments essentiels dans l'achèvement de ce travail. Nous lui sommes infiniment reconnaissantes pour son soutien inestimable.

Un merci particulier à Mr. AIT MIMOUNE pour son aide précieuse et son soutien constant et à tout le Staff de la BNP Paribas El Djazaïr agence Tizi-Ouzou.

Nos remerciements vont également aux membres du jury pour l'honneur qu'ils nous font en consacrant leur temps et leur expertise à l'évaluation de ce travail.

Enfin, nous tenons à remercier nos familles, nos amis et nos camarades de promotion pour leurs conseils, leur soutien et leur encouragement tout au long de ce projet.

Dédicace

A mes parents la source infinie d'inspiration

Merci, maman, pour ton amour inconditionnel, ta force inspirante et tes sacrifices infinis. Tu es la lumière qui guide ma vie, je suis infiniment reconnaissante pour tout ce que tu fais.

Papa, merci pour tes conseils avisés, ton soutien indéfectible et ton exemple de courage et de détermination. Tu es mon héros et ma source d'inspiration.

A ma grand-mère, qui a toujours été ma lumière, ton amour et ton soutien sont les fondations de ma vie.

Dans le théâtre de ma vie, je me lève pour applaudir le rôle que j'ai joué avec conviction, résilience et amour-propre, restant fidèle à qui je suis malgré les hauts et les bas. Je m'accorde cet hommage bien mérité, reconnaissant mes efforts et mes sacrifices, car je suis fière du chemin parcouru et de la personne que je suis devenue.

A ma Binôme, Nadine, merci pour ton intelligence, ton soutien et notre collaboration fructueuse. Ensemble, nous avons relevé les défis avec succès.

A mes sœur Dihya, Aldjia, Racha et Imene et mon frère Mokrane, un immense merci pour votre soutien constant, votre présence et vos encouragements ont été essentiels. Et à mon beau-frère Mohamed merci pour ton aide précieuse pendant mon mémoire. Ta gentillesse a été très appréciée. Pour mes petits Nélia, Daline et Mokrane que j'aime autant.

A mes amis, Cylia, Thafath, Lyna, Cici, Malik, Lisa, Nano, Lynda, Aissa, Amel, Ouiza, Nabil, Moh et lyza, merci pour les rires partagés, les moments précieux et le soutien inconditionnel. Votre amitié est un trésor précieux.

Thinhinane.

Dédicace

Je dédie ce mémoire à ma mère, dont le dévouement, les encouragements et les sacrifices ont été les fondations de ma réussite académique. À ma source de motivation dans les moments de découragement et ma plus grande admiratrice dans les moments de succès, pour sa force, sa sagesse et son amour inconditionnel qui m'ont guidé et inspiré tout au long de mon parcours académique.

À mon père, qui m'a enseigné l'importance de l'indépendance et de la persévérance. Ta guidance a été cruciale pour ce parcours académique.

À mes chères sœurs, Céline et Leïticia pour votre soutien émotionnel pendant les moments de doute et d'incertitude. Vos encouragements m'ont donné la force de continuer et de persévérer.

À mes oncles Cherif, Kamel, Ammar, mes tantes Dalila et Malha et mes cousins, votre soutien et vos conseils avisés ont été des phares dans les moments difficiles et des joies dans les moments heureux. Je ne saurais jamais assez-vous remercier pour votre générosité et votre amour.

À Lamia, mon pilier, pour sa présence constante et sa capacité à croire en moi, même lorsque j'avais des doutes, pour avoir été ma lumière dans les moments sombres, pour sa joie de vivre contagieuse, son soutien, son écoute attentive et son encouragement constant.

À Thinhinane ma binôme, pour avoir été bien plus qu'une partenaire de travail, mais aussi une amie et une source de soutien, pour sa collaboration sans faille, son esprit d'équipe et sa capacité à surmonter les défis avec détermination, dont l'écoute attentive, les conseils judicieux et le sens de l'organisation, pour sa capacité à maintenir une ambiance positive, même dans les moments les plus stressants faisant de ce mémoire une expérience mémorable.

À mes grands-parents, à toute ma famille et surtout à mes cousines votre présence a été une source de joie et de force tout au long de mon parcours.

À tous mes amis qui ont apporté de la joie et des sourires à chaque étape, merci d'avoir rendu ce chemin moins ardu et plus mémorable.

Nadine.

Sommaire.

Liste d'abréviation.

Introduction Générale.....1

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.....6

Introduction chapitre I.....6

Section 1 : Les techniques de paiements non-documentaire.....6

Section 2 : Le transfert libre.....9

Section 3 : La remise documentaire.....14

Section 4 : Le crédit documentaire.....22

Conclusion chapitre I.....37

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas de la BNP Paribas El Djazair.....38

Introduction chapitre II.....38

Section 1 : Les techniques de paiement dans le contexte Algérien.....38

Section 2 : Présentation de l'organisme d'accueil.....51

Section 3 : Les outils méthodologiques.....57

Section 4 : Déroulement du crédit documentaire et de la remise documentaire.....58

Section 5 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire.....65

Conclusion chapitre II.....74

Conclusion Générale.....76

Références bibliographiques.

Table des matières.

Liste des tableaux.

Liste de figures.

Liste des schémas.

Annexes.

Liste d'abréviation.

Liste des abréviations.

Abréviation.	Signification.
ABEF.	Association professionnelle des Banques et des Etablissements Financiers.
ALGEX.	Agence nationale de la promotion du commerce extérieur.
BL.	Bill of Lading (Connaissance).
BOCI.	Back office commerce internationale.
CCI.	La chambre de commerce internationale.
CMR.	Connaissance routier.
Credoc.	Crédit documentaire.
D/A.	Documents contre acceptation.
Dom.	Domiciliation.
D/P.	Documents contre paiement.
INCOTERMS	International Commercial Terms.
KYC.	Know your Customer.
LC.	Lettre de crédit.
LFC.	Lois de finances complémentaires.
LTA.	Lettre de transport aérien.
MOCI.	Middle office commerce international.
PREG.	Provision retenu de garantie.
Pré-Dom.	Pré-Domiciliation.
Remdoc.	Remise documentaire.
RUE.	Les règles uniformes relatives aux encaissements.
RUU.	Les Règles et Usances Uniformes.
RSC.	Responsable service clientèle.
SAE.	Service assistant client.
SBLC.	La lettre de crédit stand-by.
SWIFT.	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.
TL.	Transfert libre.

Introduction Générale.

Introduction Générale.

Dans un monde de plus en plus interconnecté et globalisé, le commerce international joue un rôle prépondérant dans l'économie mondiale. Aussi, avec la croissance rapide des échanges commerciaux entre pays, la question du paiement transfrontalier¹ revêt une importance capitale pour les entreprises et les institutions financières.

Les paiements internationaux jouent un rôle crucial dans l'économie mondiale. En effet, ces transactions permettent aux entreprises d'importer et d'exporter des biens et des services, facilitant ainsi le commerce international et favorisant la croissance économique. De plus, les paiements internationaux sont essentiels pour les investissements transfrontaliers, les flux de capitaux et la diversification des portefeuilles d'actifs. Les institutions financières et bancaires jouent un rôle vital dans la facilitation et la sécurisation de ces transactions, en fournissant des services tels que les transferts de fonds, les lettres de crédit et les services de change. Les paiements internationaux sont donc un pilier fondamental de l'économie mondiale, contribuant à la connectivité et à l'efficacité des marchés financiers à son échelle.

De ce point de vue, les paiements documentaires, telles que le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre, servent de mécanismes cruciaux pour sécuriser les paiements et atténuer les risques associés aux transactions internationales. En effet, ces techniques offrent des solutions distinctes pour faciliter les échanges commerciaux transfrontaliers, chacun présentant ses propres avantages et inconvénients en termes de sécurité, de coût et d'efficacité.

Le transfert libre dit aussi « le virement international », est une technique fiable et simple pour envoyer et recevoir rapidement une somme d'argent entre différents pays. Il permet un échange fluide d'informations ou de ressources sans contraintes. Les virements peuvent être effectués à partir d'un compte bancaire via les services de la banque émettrice, mais les frais, les délais et les taux de change varient selon les banques et les pays impliqués.

¹ Le terme transfrontalier se réfère à ce qui traverse ou concerne une frontière, notamment entre des pays ou des régions. Une activité transfrontalière implique des interactions, des échanges ou des déplacements qui ont lieu au-delà des frontières géographiques.

Introduction Générale.

La remise documentaire ou « Remdoc » est une méthode utilisée entre l'exportateur et l'importateur. Plutôt que d'envoyer directement la marchandise, l'exportateur présente les documents relatifs à la transaction à sa banque. Ces documents sont ensuite transmis à la banque de l'importateur avec des instructions précises, garantissant que la marchandise ne sera libérée que lorsque les conditions de paiement convenues seront remplies.

Le crédit documentaire également connu sous le nom de « lettre de crédit » ou « Credoc » est une technique financière largement utilisée dans le commerce international. Il s'agit d'un accord d'un exportateur désirant être rémunéré et de l'importateur souhaitant recevoir la marchandise conforme à ses attentes en termes de qualité, quantité et délai convenus. En pratique, la banque émettrice s'engage à payer l'exportateur sur présentation des documents prouvant l'expédition selon les termes décidés dans le contrat de vente, offrant ainsi une sécurité aux deux parties.

Les ressemblances entre le crédit documentaire et la remise documentaire résident dans le fait qu'elles soient toutes deux des techniques de paiement utilisées dans le commerce international pour sécuriser les transactions entre exportateur et importateur. Dans les deux cas, les documents relatifs à la transaction, tels que les titres de transports et les factures, sont utilisés comme éléments clés dans le processus de paiement. Cependant, leurs différences sont importantes.

Aussi, l'objet de notre mémoire porte sur la comparaison entre les deux techniques de paiements à l'international. L'objectif étant de mettre en lumière les points de ressemblance et les points de différence que présentent chacune de ces techniques qui permettent un arbitrage pour le choix de la technique qui assure plus de sécurité, plus d'efficacité, de traçabilité et à moindre coût.

Cependant, les techniques utilisées et les modalités de leur mise en pratique sont impactées par le contexte dans lequel elles interviennent. Le contexte est déterminant pour comprendre en fonction de ses spécificités les modalités de mise en œuvre de ces procédures. L'Algérie, dont l'économie repose principalement sur les exportations d'hydrocarbures, fait face à des défis importants en matière de gestion des réserves de changes. A cet effet, et pour maintenir une stabilité économique, les pouvoirs publics imposent des règles strictes sur les techniques de paiements internationaux afin de contrôler les flux de devises étrangères.

Introduction Générale.

De ce point de vue, la banque d'Algérie joue un rôle central en publiant une réglementation stricte, tels que des règlements, instructions et des notes aux banques, qui fournissent des directives détaillées sur les procédures à suivre pour les transactions internationales. Ces directives définissent les types de transactions autorisées, les exigences documentaires, les plafonds de montant, ainsi que les modalités de déclaration et de justification des mouvements de devises.

En complément de ces directives, des lois et réglementations financières plus larges encadrent l'ensemble du système financier algérien, définissant les obligations des institutions financières et les sanctions en cas de non-respect des règles.

L'objectif de ces réglementations est prévenir la fuite des capitaux, d'assurer une utilisation efficace des réserves de change, de maintenir la stabilité du dinar algérien et de protéger l'économie nationale des fluctuations des marchés internationaux. Cette protection est d'autant plus importante que l'Algérie dépend fortement des importations de divers produits, allant des biens de consommation, aux équipements, voitures et produits agricoles.

Cette dépendance significative du commerce extérieur nous a motivé à explorer en détail les différentes techniques de paiement couramment utilisées dans les transactions commerciales internationales. Ainsi, une analyse approfondie sera menée sur les deux méthodes les plus courantes : le crédit documentaire et la remise documentaire.

Cette étude comparative sera focalisée sur les spécificités et les différences entre deux approches, en examinant comment elles s'appliquent concrètement dans le cadre des opérations d'importations en Algérie. Des aspects tels que la sécurité des paiements, le traitement et les coûts associés seront scrutés pour fournir une compréhension approfondie des avantages et des inconvénients de chaque technique.

Pour mener cette étude, nous avons opté pour la banque BNP El Djazaïr. Le choix de cette banque n'est pas arbitraire. C'est une filiale à 100% du groupe BNP Paribas est l'une des toutes premières banques privées installées sur le territoire algérien (depuis l'année 2002). C'est un partenaire de référence des grandes entreprises algériennes et multinationales ainsi que des PME-PMI. Elle dispose d'une expertise reconnue qui lui permet d'accompagner ses clients dans leurs opérations les plus complexes. BNP Paribas El Djazaïr a développé des produits spécifiques aux entreprises et aux particuliers et accompagne sa clientèle dans la réalisation et le financement de leurs opérations de commerce international, tant à l'import qu'à l'export.

Introduction Générale.

Aussi, la problématique formulée est la suivante : Quelles sont les principales ressemblances, différences et les implications pratiques entre le crédit et la remise documentaire?

Pour mieux étayer notre problématique, nous avons posé les trois questions complémentaires suivantes :

Question 1. Quelles sont les spécificités du contexte algérien en ce qui concerne les techniques de paiement à l'international ?

Question 2. Comment la banque BNP Paribas El Djazaïr procède-t-elle à la réalisation des opérations d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire ?

Question 3. Quels sont les critères de comparaison entre les deux techniques de paiement Credoc et Remdoc qui permettent d'effectuer un arbitrage pertinent ?

Pour notre étude, nous allons adopter une méthodologie de recherche² structurée autour de deux axes principaux. Le premier axe est la revue de littérature qui a permis la construction de l'objet de recherche. Le second est le choix de la technique de l'observation en situation par le biais d'un stage réalisé au sein de la banque BNP Paribas El Djazaïr agence Tizi-Ouzou.

Cette intégration directe dans un environnement bancaire réel va nous offrir une compréhension pratique des applications de technique de paiement dans le commerce international, enrichissant ainsi notre analyse avec observations concrètes et actuelles.

Deux chapitres structureront notre travail de recherche. Le premier chapitre, présente les techniques de paiement à l'international. Il sera subdivisé en quatre (04) sections. La première section sera axée sur les techniques de paiements non-documentaires. La deuxième section, traitera du transfert libre comme technique de paiement à l'international. La troisième section aura pour objet l'analyse de la remise documentaire. La quatrième présentera le crédit documentaire.

² Ces outils méthodologiques seront plus détaillés au chapitre 2, la section 3.

Introduction Générale.

Le deuxième chapitre portera sur une étude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas de la BNP Paribas El Djazaïr. La première section de ce chapitre synthétisera les changements qui ont eu lieu dans le contexte algérien en ce qui concerne les techniques de paiement dans le contexte algérien. La seconde section présentera l'organise d'accueil : La banque BNP Paribas El Djazaïr. La section trois va exposer les outils méthodologiques adoptés pour répondre aux différentes questions posées. La quatrième section reviendra sur des exemples d'opérations d'importation de produits de revente en l'état et des produits de fabrication. La cinquième section se focalisera sur la comparaison entre un crédit documentaire et une remise documentaire.

La conclusion générale reviendra sur les enseignements tirés des différents résultats auxquels nous avons aboutis dans le cadre de ce travail de recherche.

Chapitre I

**Les techniques de
paiement à
l'international, le
cadre conceptuel.**

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Introduction.

L'évolution constante de l'économie mondiale a vu les échanges internationaux prendre une place dominante. Cette tendance alimentée par la mondialisation, a ouvert de nouveaux marchés aux entreprises et a élargi l'accès des consommateurs à une variété plus grande de produits et de services. Cette interconnexion croissante entre les économies souligne l'importance des moyens de paiement à l'international afin de faciliter les transactions transfrontalières.

Les moyens de paiement offrent une solution pratique, sécurisée et économique pour régler les transactions au-delà des frontières. Ils permettent aux entreprises de payer leurs fournisseurs à l'étranger. En outre, en offrant des techniques de paiements sécurisés, ils réduisent les risques liés aux transactions internationales.

Ce chapitre sera structuré en quatre sections. Les techniques de paiements non-documentaires (section 1), le transfert libre (deuxième section), la remise documentaire (troisième section) et le crédit documentaire (quatrième section). Une conclusion reviendra sur l'essentiel des résultats auxquels nous avons abouti.

Section 1 : Les techniques de paiement non-documentaires.

Comme leur nom l'indique, les techniques de paiement non-documentaires comme un effet de commerce, permettent d'être payé sans avoir à fournir de documents.

Dans cette section nous allons traiter trois techniques de paiement non-documentaire: L'encaissement simple, le contre remboursement et le compte à l'étranger.

1.1. L'encaissement simple

1.1.1. Définition

L'encaissement simple est un « recouvrement d'un effet de commerce qui ne nécessite pas la présentation de documents. »³. Selon LEGRAND et MARTINI ⁴ « l'exportateur peut demander un paiement anticipé, c'est la méthode la plus directe et sécurisée car le risque de non-paiement est minime. Toutefois, certains pays avec des contrôles de change exigent des autorisations préalables ou même interdisent ce type de paiement pour éviter les fraudes liées aux importations imaginaires.

³ NAJI Jammal « Commerce international » éditions du renouveau pédagogique inc, Canada 2005, P.364.

⁴ LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert « Management des opérations de commerce international Importer-Exporter » édition DUNOD, 8^e édition, Belgique, Juin 2007, P.98.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Bien que cette exigence puisse être perçue comme un manque de confiance de la part de l'acheteur, l'exportateur peut quand même demander des paiements partiels à mesure que les travaux et la production avancent. En retour, l'acheteur peut exiger une garantie de remboursement des acomptes versés. En revanche, l'exportateur peut aussi envoyer une facture à son client détaillant les produits ou les services fournis.

Cette facture peut être payée immédiatement ou à une date ultérieure, en utilisant les instruments de paiement (le chèque, le virement international, la lettre de change). La décision de régler la facture revient à l'importateur, on désigne cette méthode sous le terme d' « open account ». »

Aussi les exportateurs peuvent être payés lorsqu'ils vendent des biens à l'étranger, selon deux façons principales :

- Soit demander le paiement à l'avance, ou des acomptes payés lors de la commande ou avant l'expédition des biens.
- Ou bien, il y a le paiement à vue ou à une date précise.

Généralement, l'encaissement simple est employé pour des montants modestes ou dans les échanges entre entreprises qui se font mutuellement confiance ou qui font partie du même groupe.

1.1.2. Les avantages de l'encaissement simple

- Peu coûteux ;
- Facile à utiliser ;
- Gestion comptable simplifiée et transparente.

1.1.3. Les inconvénients de l'encaissement simple

- Il n'est pas garanti car il ne repose pas sur des documents ;

1.2. Le contre remboursement

1.2.1. Définition

C'est une condition de vente qui consiste en l'envoi des marchandises à l'importateur par un transporteur ou un transitaire, avec pour instruction de ne les remettre qu'en échange de leur paiement. Soit en ligne, soit en espèces. Dans le cas où le paiement est en espèce et si l'importateur refuse de payer, le transporteur ou le transitaire ne les livrera pas. Une fois le paiement effectué, la livraison sera effectuée et le montant sera rapatrié pour le compte de l'exportateur. Cependant, il nécessite une confiance mutuelle entre les deux parties.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

1.2.2. Les avantages du contre remboursement⁵

- Facile, rapide et fiable ;
- Discret pour l'acheteur (l'achat ne sera pas indiqué sur le relevé de compte bancaire) ;
- Idéal pour les petits achats en ligne.

1.2.3. Les inconvénients du contre remboursement

- Risque de non-paiement ;
- Refus de marchandise à la livraison ;
- Possibilité de non-conformité de la marchandise comparée à celle commandée.

1.3. Le compte à l'étranger

1.3.1. Définition

Un compte à l'étranger est un compte que l'exportateur peut ouvrir dans une filiale de sa banque dans le pays de l'importateur pour faciliter et simplifier les transactions internationales. Il est utile pour les exportations fréquentes et les sommes conséquentes.

1.3.2. Les avantages du compte à l'étranger

- Réduit les frais de transferts et les délais de traitements ;
- Facilite les paiements pour l'importateur.

1.3.3. Les inconvénients du compte à l'étranger

- La complexité administrative peut apparaître en raison des différentes réglementations bancaires et fiscales dans le pays étranger ;
- Risque de litige : en cas de désaccord avec la banque étrangère, la solution peut être compliquée en raison des différences juridiques et culturelles entre les pays ;
- Les fluctuations des taux de change représentent un risque constant. Ils peuvent affecter la valeur des fonds détenus dans le compte étranger, ce qui entraîne des pertes financières pour l'exportateur.

Dans le domaine du commerce international, il est essentiel de distinguer les instruments de paiement (chèque, virement, billet à ordre, lettre de change) des techniques de paiement soit non-documentaire comme cité dans cette section, soit les techniques documentaires que nous allons voir dans les sections suivantes. Il existe trois techniques principales : le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire.

⁵ BILOZOR Roman « le contre remboursement : ses avantages et inconvénients » eurosender, publié le 18 décembre 2019, disponible à l'adresse <https://www.eurosender.com/blog/fr/contre-remboursement/> (consulté le 19 mars 2024).

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Section 2 : Le transfert libre.

Cette section explore le concept du transfert libre, en examinant les intervenants, les mécanismes, les risques, les avantages et les inconvénients.

2.1. Définition

« Le transfert international est une solution simple et sécurisée qui permet d'envoyer et de recevoir très rapidement des fonds à destination en provenance de l'étranger ». ⁶

Le transfert libre (TL) ou le virement international implique généralement un échange volontaire et sans contrainte facilitant ainsi la circulation fluide d'informations ou de ressources entre différentes parties.

Le TL peut être considéré comme un processus où des données, des informations ou des ressources circulent entre des entités, c'est-à-dire il se réfère à la possibilité de transférer des biens et des services entre deux pays sans imposer des restrictions.

Les virements internationaux peuvent être effectués à partir d'un compte bancaire en utilisant les services de la banque émettrice.

Les frais et les délais de traitement peuvent varier en fonction des banques, ainsi que des pays émetteur et récepteur. Il est également important de prendre en compte les taux de change lors de l'envoi de fonds à l'étranger, car ils peuvent avoir un impact sur le montant final reçu par le bénéficiaire.

2.2. Les intervenants du transfert libre

Dans le virement international quatre intervenants sont identifiés:

- **Importateur** : C'est la personne qui introduit le virement international, en donnant l'ordre à sa banque de transférer des fonds à un exportateur dans un autre pays.
- **Banque de l'importateur** : C'est l'institution financière, où le compte de l'importateur est détenu. Elle est chargée de traiter la demande de virement et d'envoyer les fonds à la banque de l'exportateur.
- **Exportateur** : C'est la personne qui envoie la marchandise et reçoit les fonds du virement international.

⁶<https://professionnels.societgenerale.dz/fr/banque-quotidien/operations-linternational/transfert-libre-linternational/>

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

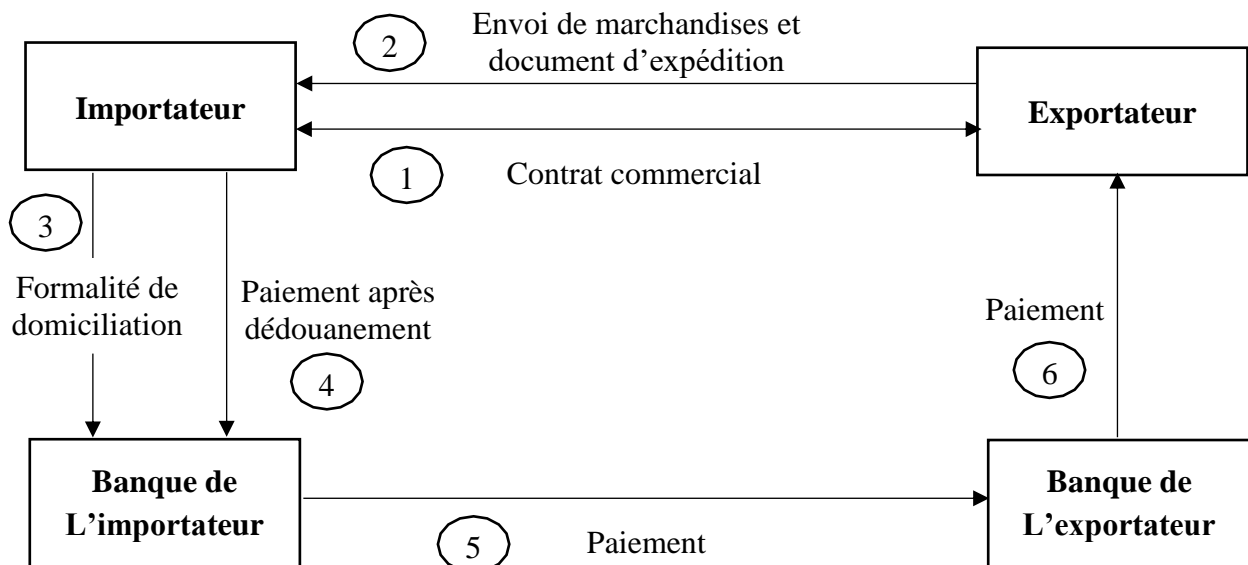
- **Banque de l'exportateur** : C'est la banque où l'exportateur détient son compte. Une fois que les fonds ont été reçus de la banque de l'importateur, elle est responsable de créditer le compte de l'exportateur conformément aux instructions fournies par l'importateur.

2.3. Le mécanisme de mise en place du transfert libre

La revue de la lecture montre que le mécanisme mis en place semble le plus simple. Ce mécanisme comprend 6 étapes :

Premièrement, l'importateur et l'exportateur effectuent un contrat commercial. Ensuite, l'exportateur expédie la marchandise et les documents d'expédition à l'acheteur. L'importateur procède à la formalité de domiciliation. Puis, une fois l'importateur dédouane la marchandise, il procède au paiement. La banque de l'importateur transfère le paiement à la banque de l'exportateur qui transmet les fonds à son client.

Schéma N°1 : Déroulement du transfert libre.



Source : Réalisé par nos soins.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

2.4. Les Avantages et les inconvénients du transfert libre

Tableau N° 1 : Les avantages et les inconvénients du transfert libre.

Les avantages ⁷	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Fiabilité : Le transfert international permet de régler vos fournisseurs de manière simple et sûre.• Rapidité : Le transfert est une solution avantageuse pour encaisser rapidement les créances provenant de l'étranger.• Simplicité du règlement et maîtrise de coûts : La transaction s'effectue selon une procédure simplifiée dans un délai très court et avec un coût réduit.	<ul style="list-style-type: none">• Il n'a pas un autre regard de la direction.• Il n'y a pas un engagement de l'importateur qui assure son paiement.

2.5. Risque du transfert libre.

- **Pour la banque** : dans un virement international, la banque n'est confrontée à aucun risque, car elle n'intervient qu'au moment du paiement ;
- **Pour l'importateur** : L'importateur n'est pas soumis au risque, étant donné qu'il ne procède au paiement qu'après le dédouanement de sa marchandise.
- **Pour l'exportateur** : avec cette technique de paiement, ce dernier court le plus grand risque, car il n'a aucune garantie de la part de l'importateur que le paiement sera effectué.

Nous explorons dans le point qui suit comment les règles internationalement reconnues encadrent les responsabilités des vendeurs et des acheteurs dans les transactions internationales. Ils sont valables pour toutes les techniques de paiement à l'international.

⁷ <https://professionnels.societegenerale.dz/fr/banque-quotidien/operations-linternational/transfert-libre-international/>

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

2.6. Les incoterms

2.6.1. Définition

« Les INCOTERMS, sont l'abréviation de l'expression anglaise « International Commercial Terms ». Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnues par tous les acteurs du commerce international, qui permettent de répartir clairement les coûts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion et de la réalisation d'un contrat de vente à l'international. »⁸

En d'autres termes, les incoterms déterminent les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur dans le cadre d'un contrat d'achat ou de vente international. Ils fixent les obligations entre les deux parties. Ils facilitent la résolution de nombreux problèmes liés aux transactions internationales, incluant le lieu de livraison, le point de transfert de risque (à partir de quel lieu l'acheteur est responsable des risques encourus par la marchandise), la distribution des coûts de transport, ainsi que la responsabilité de fournir les documents nécessaires pour le transport et les douanes. Les incoterms sont gérés par la chambre de commerce internationale (CCI). A Paris, il y a actuellement 11 incoterms en usage.

Les quatre familles d'incoterms :

- Famille E: EXW.
- Famille F: FCA/ FAS / FOB.
- Famille C: CFR/ CPT/ CIF/ CIP.
- Famille D: DAT/ DAP/ DDP.

Tableau N° 2 : Les obligations de l'importateur et de l'exportateur selon l'incoterm choisi.

Sigle	libellé	Obligations du vendeur et de l'acheteur
EXW	Ex Works / à l'usine	Les obligations du vendeur s'arrêtent au moment où il met la marchandise à la disposition de l'acheteur dans ses locaux ou dans un autre endroit désigné. L'acheteur supporte tous les frais et les risques depuis les locaux du vendeur jusqu'aux siens.

⁸ HADDAD.S & Collectif EPBI « Les Incoterms 2010 » édition pages bleues, Alger, Avril 2011, P.10.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

FCA	Free Carrier / franco transporteur	<p>Le vendeur a rempli ses obligations de livraison de la marchandise lorsque cette dernière est dédouanée à l'export et à été remise au transport.</p> <p>Le transfert de frais et risques se fait au moment où la marchandise est entre les mains du transporteur.</p>
FAS	Free Alongside ship / Franco le long du navire	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison de la marchandise lorsque cette dernière a été dédouanée à l'export et a été placée le long du navire sur le quai ou dans les allègues au port d'embarquement convenu, et à partir de ce moment-là l'acheteur supporte tous les risques et frais jusqu'à ses locaux.</p>
FOB	Free on board / chargé à bord	<p>Le vendeur a rempli ses obligations lorsque la marchandise a été placée à bord du navire au port d'embarquement convenu.</p> <p>Le transfert de frais et de risques se fait lorsque la marchandise a franchi le bastingage du navire.</p>
CFR	Cost and freight / coût et fret	<p>Le vendeur paye les frais nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination convenu.</p> <p>L'acheteur assume les risques une fois que la marchandise est à bord du navire dans le port d'embarquement, et il supporte tous les frais dès le déchargement de la marchandise dans le navire.</p>
CIF	Cost, insurance and Freight / coût, assurance, et fret.	<p>Le vendeur a les mêmes obligations que selon le terme CFR, avec l'obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime.</p>
CPT	Carriage paid to / port payé jusqu'à	<p>Le vendeur paie le transport principal sans souscription d'une assurance.</p> <p>Le transfert de risques se fait au moment où la marchandise a été livrée au transporteur.</p>
CIP	Carriage and insurance paid to / Port Payé Assurance Comprise	<p>Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT mais dans ce cas le vendeur doit fournir une assurance.</p>

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

DAT	Delivered at terminal/ rendu au terminal	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque la marchandise (non dédouanée à l'importation) est déchargée au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. L'acheteur dédouane la marchandise et supporte tous les frais et risques à partir du moment où la marchandise a été livrée.
DAP	Delivered at place / rendu au	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant, prête pour le déchargement au lieu de destination convenu. L'acheteur supporte tous les frais et risques à partir du moment où la marchandise a été livrée aux conditions fixes l'alinéa précédent.
DDP	Delivery duty paid / rendu droits acquittés	Le vendeur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement de la marchandise de ses locaux jusqu'aux locaux de l'acheteur.

Source : Document interne de la BNP Paribas ED, agence Tizi-Ouzou.

Section 3 : La Remise Documentaire.

Cette section présente une analyse des aspects essentiels de la Remise documentaire, en fournissant une perspective détaillée et des informations pertinentes pour mieux comprendre le contexte.

3.1. Définition

La Remdoc est soumise aux règles uniformes relatives aux encaissements (RUE), brochure N°522 de la CCI entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1996.

« La remise documentaire est une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque (appelée « banque remettante », remitting bank) de transmettre des documents tels que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur (appelée « banque présentatrice », presenting bank) qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise).

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

La banque présentatrice doit se conformer à une lettre d'instructions qui l'autorise à délivrer les documents à l'importateur contre le paiement (D/P, documents contre paiement, document against payment) ou contre une acceptation de traite à échéance (D/A, documents contre acceptation, document against acceptance), ou encore contre un engagement de paiement différé non matérialisé par une traite, ce dernier cas étant plus rare.

Si l'acheteur accepte les documents, on parle de « levée des documents ».

La banque présentatrice, qui n'a pris aucun engagement de paiement en faveur de l'exportateur, est tenue de délivrer les documents qu'après obtention du paiement ou de l'engagement de paiement selon les instructions reçues. »⁹

Autrement dit, la Remdoc se compose d'un ensemble de documents relatifs à l'expédition de marchandises. Il s'agit de tous les documents commerciaux accompagnés de pièces nécessaires qui doivent être remis en échange de paiement, d'acceptation ou d'autres modalités convenues.

3.2. Les intervenants de la Remise Documentaire

- **Le donneur d'ordre ou remettant :** Désigne l'exportateur vendeur qui transmet des instructions à sa banque.
- **Le tiré :** C'est l'importateur qui doit effectuer le paiement ou l'acceptation des documents conformément aux termes convenus.
- **La banque remettante :** « C'est la banque du vendeur qui transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement. »¹⁰
- **La banque présentatrice :** C'est la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement. C'est une banque correspondante de la banque de l'exportateur. Elle agit souvent comme un intermédiaire en transmettant à l'acheteur les documents pour garantir que les fonds sont transférés de manière sûre et efficace entre les parties impliquées dans la transaction.

3.3. Les formes de la remise documentaire

Lors de la réception des documents, la banque remettante doit examiner la forme de la remise documentaire, telle qu'indiquée sur l'ordre d'encaissement, qui peut prendre l'une des formes suivantes : documents contre paiement « D/P », documents contre acceptation « D/A », engagement de paiement différé non lié à une traite.

⁹ MARTINI Hubert, DEPREE Dominique, KLEIN-CORNEDE Joanne « Crédits documentaires lettres de crédit stand-by cautions et garanties GUIDE PRATIQUE » édition RB REUVUE BANQUE, Paris, Avril 2007, P. 30.

¹⁰ <https://static.societegenerale.fr> PDF remise documentaire.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

3.3.1. La forme D/P

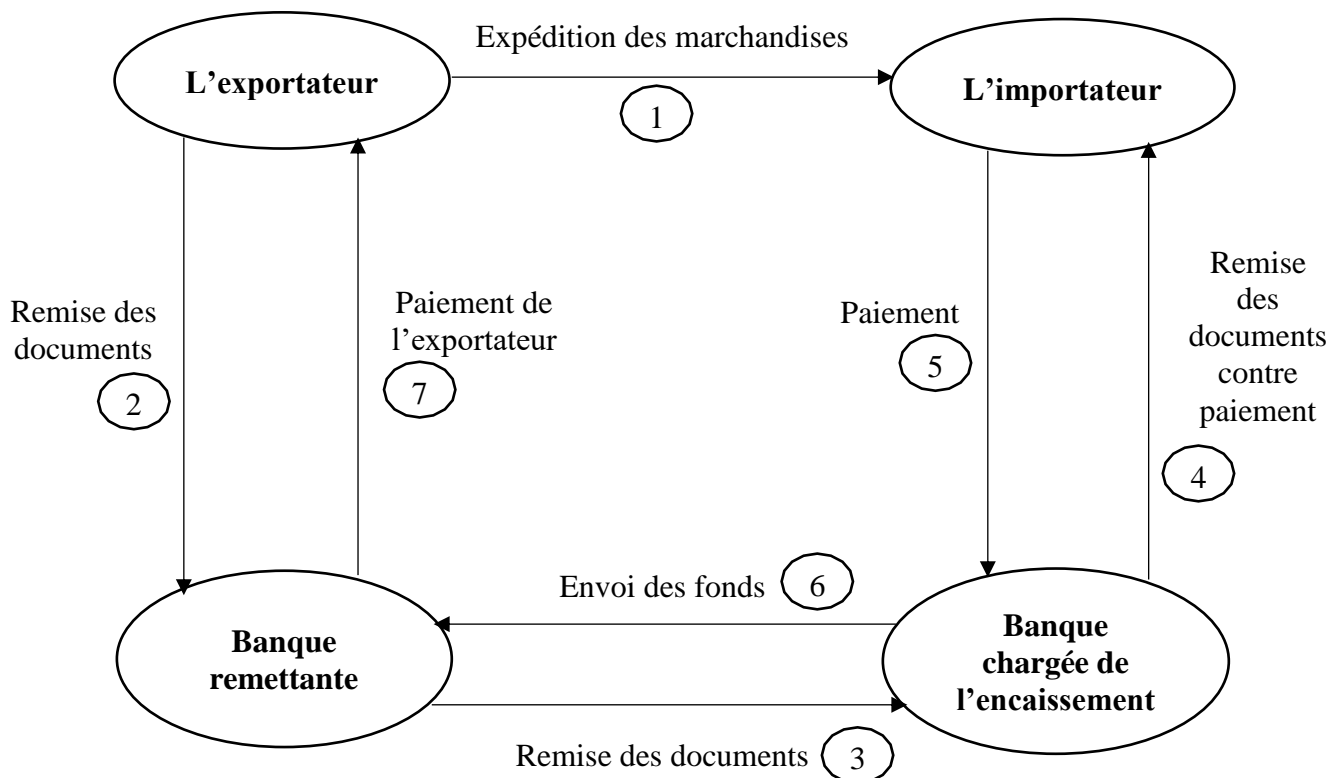
La forme « documents contre paiement » (D/P) implique que la banque ne libère les documents qu'après le règlement de la somme due.

Cette méthode repose sur un processus sécurisé pour les transactions internationales. La banque agit comme un intermédiaire de confiance. L'exportateur envoie les documents à sa banque, qui les transmet à la banque de l'importateur.

Néanmoins, ce dernier retient les documents jusqu'à ce que l'importateur effectue le paiement intégral. Cela garantit à l'exportateur que le paiement sera reçu avant que l'importateur ne puisse prendre possession des marchandises, assurant ainsi la sécurité des deux parties dans la transaction.

Le processus est schématisé dans le schéma N°2 qui suit :

Schéma N° 2 : Remise documentaire contre paiement.



Source : Conception personnelle.

D'abord, l'exportateur expédie la marchandise, puis remet les documents à sa banque. Cette dernière envoie les documents à la banque chargée de l'encaissement afin de les remettre à l'importateur contre un paiement.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Ensuite, quand l'importateur effectue le paiement de la somme due, la banque peut lui remettre les documents.

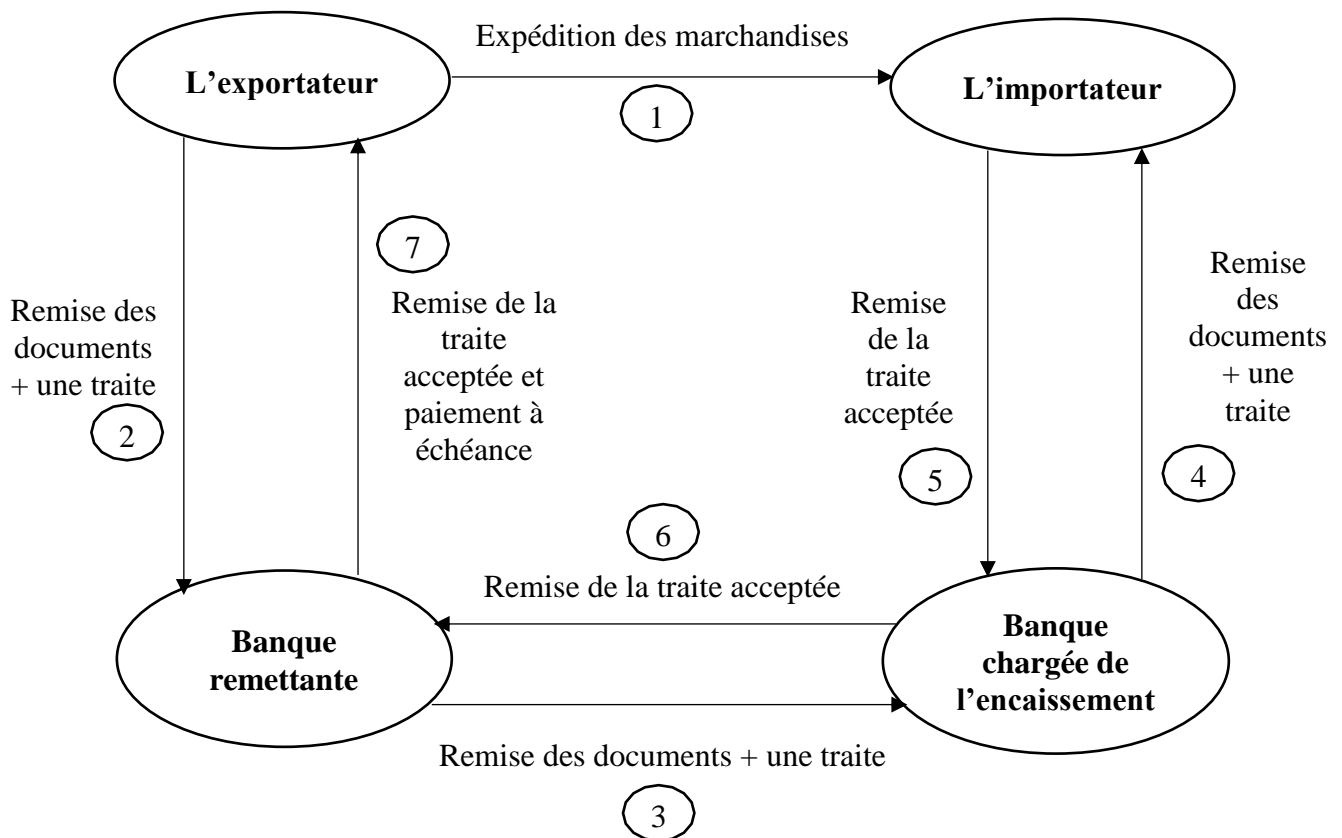
Enfin la banque chargée de l'encaissement transfère les fonds à la banque remettante, puis elle effectue le paiement à l'exportateur.

3.3.2. La forme D/A

La forme « document contre acceptation » (D/A) nécessite que l'acheteur accepte une ou plusieurs traites avant de recevoir les documents de la banque. Cette traite émise par l'exportateur et acceptée par l'acheteur, peut être approuvée par la banque présentatrice pour se prémunir contre le risque d'insolvabilité de l'acheteur.

Le déroulement de la remise D/A est schématisé comme suit (schéma N°3).

Schéma N° 3 : Remise documentaire contre acceptation.



Source : Conception personnelle.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Dans ce cas, l'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur, puis remet les documents exigés accompagnés d'une traite à sa banque. Cette dernière envoie les documents plus la traite à la banque chargée de l'encaissement afin de les remettre à l'importateur pour acceptation et signature.

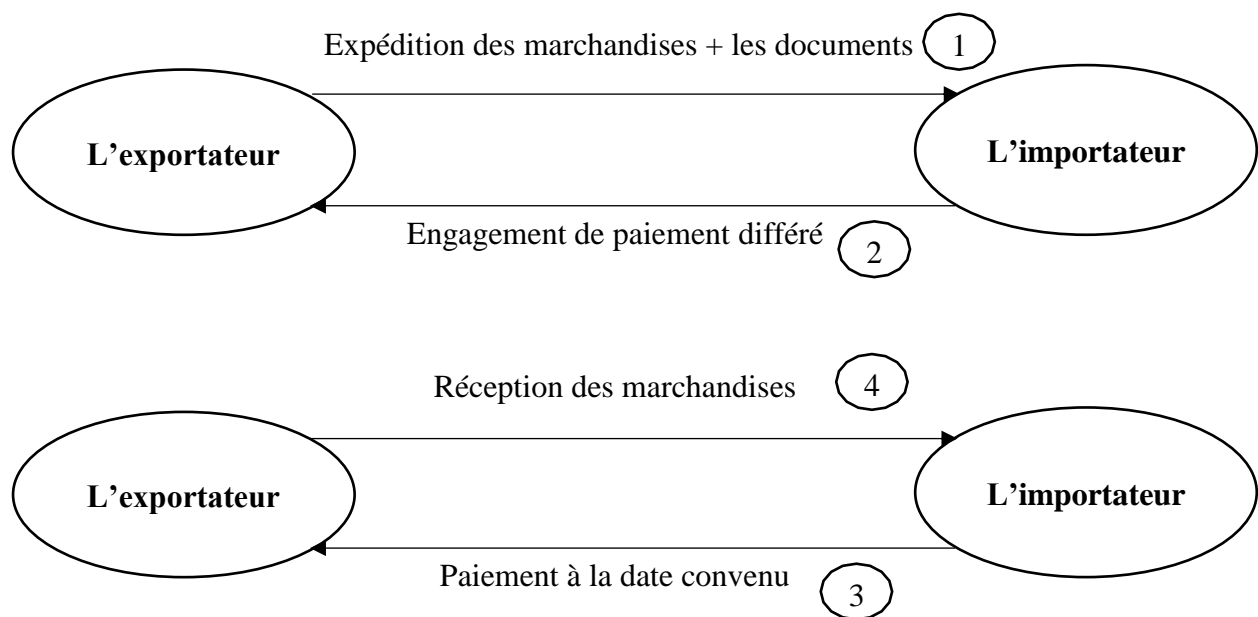
Une fois l'importateur ait accepté et signé, la banque chargée de l'encaissement transmet la traite acceptée à la banque remettante.

Enfin la banque remettante paiera l'exportateur à échéance. Les fonds seront transférés par l'importateur vers sa banque, puis vers la banque de l'exportateur à l'échéance de la traite.

3.3.3. Un engagement de paiement différé non lié à une traite

C'est une alternative moins courante, ce qui est moins sécurisé pour le vendeur en raison de l'absence d'un effet de commerce.

Schéma N°4 : Remise documentaire avec un engagement de paiement différé non lié à une traite.



Source : Conception personnelle.

L'exportateur envoie les marchandises et les documents à l'importateur. Ce dernier s'engage à payer le montant convenu à une date ultérieure : il dispose donc d'un délai convenu pour effectuer le paiement. Une fois le paiement fait conformément à l'accord, l'exportateur remet les documents d'expédition à l'importateur ou à sa banque.

Ces documents permettent à l'importateur de prendre possession des marchandises auprès du transporteur.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

3.4. Le mécanisme de mise en place de la Remise Documentaire

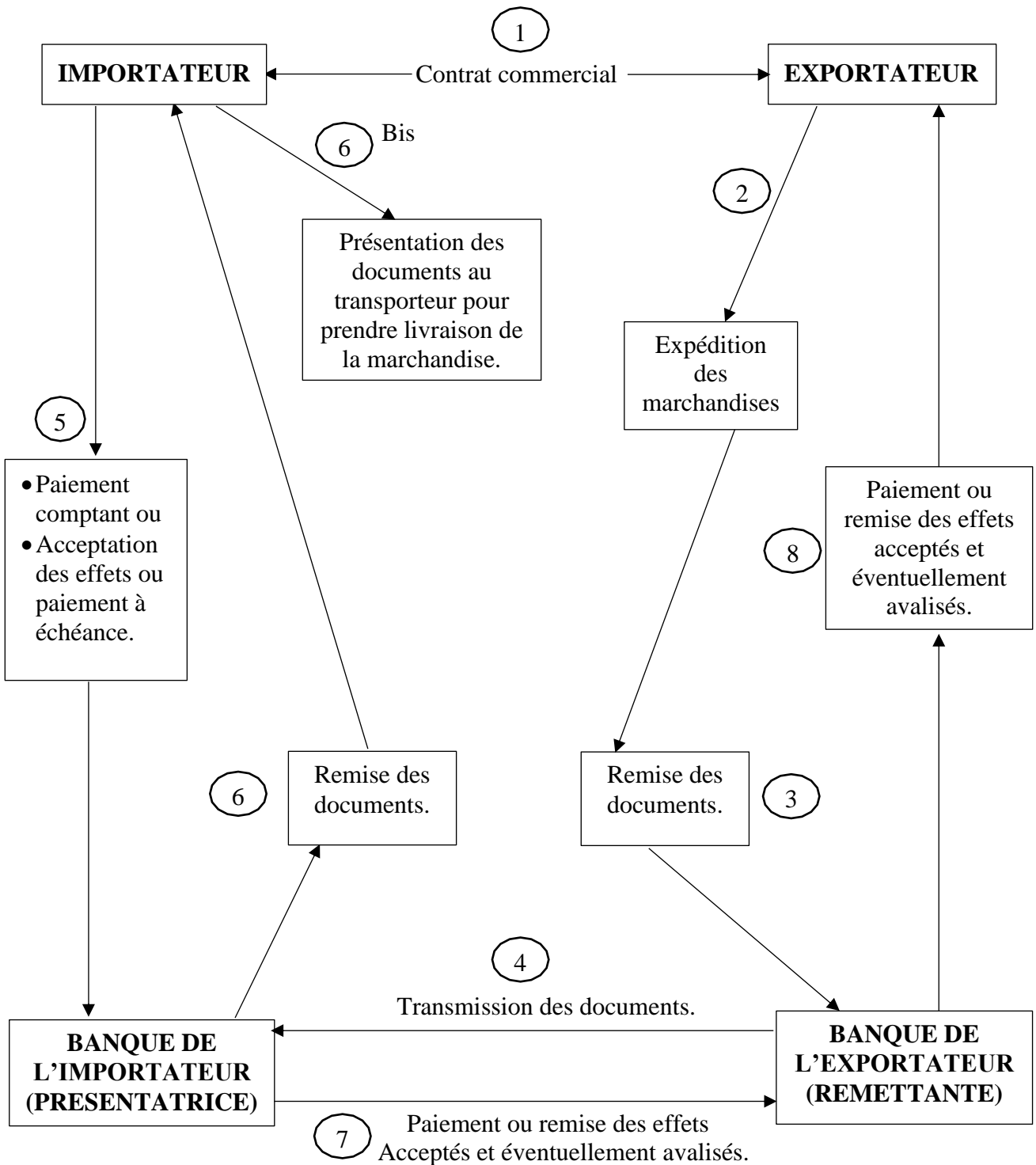
L'exportateur communique ses instructions à la banque remettante via une « lettre d'instruction », détaillant les documents nécessaires, le montant et les modalités de paiement. La banque suit ces instructions attentivement, car elle peut être tenue responsable en cas de non-respect. Une fois la remise documentaire effectuée, la banque informe l'exportateur par « avis de sortie » du paiement ou des raisons de tout retard ou refus de paiement par l'acheteur. Le paiement par Remdoc comporte les huit étapes suivantes (voir schéma N°5) :

- Le donneur d'ordre (l'exportateur) et l'importateur signent un contrat commercial, où la remise documentaire est considérée comme une technique de paiement ;
- Le vendeur expédie la marchandise et réunit les documents exigés ;
- Les documents sont transmis par l'exportateur à sa banque (la banque remettante) avec l'ordre de les encaisser ;
- La banque remettante envoie les documents accompagnés d'une lettre d'instruction¹¹ à la banque présentatrice (banque de l'importateur) en lui donnant l'instruction de ne libérer les documents à l'acheteur que lorsqu'il aura effectué le paiement, l'exportateur reçoit la confirmation ;
- L'importateur procède donc au paiement soit par D/P ou D/A ou un paiement différé non lié à une traite.
- La banque présentatrice transfère donc les documents pour l'importateur. Ce dernier présente des documents au transporteur pour prendre possession de la marchandise.
- La banque de l'importateur fait parvenir le paiement ou remise des effets acceptés et potentiellement approuvés.
- Enfin, la banque remettante remet le paiement ou remise des effets acceptés et éventuellement avalisés à l'exportateur.

¹¹ La lettre d'instruction est un document par lequel l'exportateur donne des directives à sa banque (la banque remettante) concernant le traitement de la transaction. Cette lettre spécifie les détails de la remise, tels que les documents requis, le montant à payé, les modalités d'encaissement et de transfert, ainsi que toute instruction nécessaire pour garantir le bon déroulement de la transaction.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Schéma N°5 : Déroulement de la remise documentaire.



Source : GARSUAULT Philippe avec la participation de PRIAMI Stéphane « opérations bancaires à l'international », RB édition, 2^{ème} édition, France, août 2015, P.116.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

3.5. Les avantages et les inconvénients de la Remise Documentaire

La remise documentaire est une technique dont le processus de déroulement présente des avantages et des inconvénients dont une synthèse est présentée dans le tableau N°3 qui suit.

Tableau N°3 : Les avantages et les inconvénients de la Remise Documentaire.

Les avantages	Les inconvénients
1) Facilite le commerce international : en présentant les documents ce qui est un mécanisme de paiement sécurisé.	1) Risque de non-paiement du bénéficiaire : dans le cas où l'importateur ne payerait pas ou refuse les documents.
2) Réduit le risque pour le vendeur : L'importateur ne peut pas dédouaner sa marchandise sans régler à sa banque le montant de la remise documentaire.	2) Les marchandises sont envoyées sans que l'acheteur ne s'engage à payer, donc en cas de refus de paiement, l'exportateur perd les frais de transport, il lui faudra donc vendre sur place la marchandise à bas prix ou la rapatrier ce qui engendre de payer à nouveau les frais de transport.
3) Mécanisme simple à mettre en place : comparée à d'autres techniques de paiements, elle est plus adaptable, peu formaliste, moins exigeante sur le contexte des documents et des dates.	
4) Le coût bancaire est réduit.	

Source : Conception personnelle sur la base de la revue de littérature.

3.6. Les risques de la remise documentaire

La Remise documentaire, bien qu'elle soit souvent employée pour simplifier les transactions, elle comporte certains risques pour les parties impliquées : pour l'importateur, pour l'exportateur et pour les banques.

3.6.1. Pour l'exportateur : L'exportateur peut être confronté à des situations où l'importateur, pour diverses raisons, refuse de récupérer les documents ou omet de régler le montant de la dette à l'échéance malgré une remise contre acceptation.

3.6.2. Pour l'importateur : Dans cette situation, l'importateur est exposé au risque de recevoir des produits qui ne correspondent pas à sa commande, que ce soit en qualité ou en quantité.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Section 4 : Le Crédit Documentaire.

Cette section examine le mécanisme du crédit documentaire. Elle a pour objet l'analyse des intervenants, les formes et les risques liés au crédit documentaire.

4.1. Définition

Le crédit documentaire (Credoc) ou lettre de crédit (LC), est régi par les Règles et Usances Uniformes (RUU)¹² de la CCI, universellement reconnues et mises en pratique à travers le monde entier. La version la plus récente est publiée en décembre 2006 et entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2007.

Le crédit documentaire est « un engagement écrit, pris par la banque de l'importateur, de payer des marchandises sur présentation de certains documents. Le processus peut paraître lourd, mais il apporte une sécurité aux parties intéressées : d'un côté, il garantit le paiement au vendeur dès que ce dernier remet les documents pertinents à la banque. De l'autre côté, il garantit à l'acheteur que le vendeur sera payé, pour autant que les documents remis attestent bien que la marchandise est conforme aux exigences. Le crédit documentaire peut permettre au vendeur d'obtenir une avance sur le paiement et à l'acheteur d'obtenir une marge de crédit jusqu'à l'arrivée de la marchandise.

Le crédit documentaire est d'abord transmis par l'importateur (le donneur d'ordre) à sa banque (la banque émettrice) qui, à son tour, le transmet à la banque de l'exportateur (la banque notificatrice), qui le remettra finalement à l'exportateur (le bénéficiaire) ».¹³

« Le crédit documentaire ou lettre de crédit correspond à une technique de paiement qui facilite et sécurise les transactions internationales. Concrètement, une banque s'engage, pour le compte de son client (l'importateur), à payer dans un délai déterminé à un bénéficiaire (l'exportateur) le prix de marchandises ou de services.

En contrepartie, l'exportateur transmet une remise de documents préalablement convenus et conformes prouvant la valeur et l'expédition des marchandises ou service.

¹² Les règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires, Révision 2007, Publication ICC N°600 (« RUU ») s'appliquent à tous les crédits documentaires (« crédit ») (y compris dans la mesure où elles seraient applicables aux lettres de crédit stand-by)

¹³ NAJI Jammal op. Cit. P.368.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Le crédit documentaire, également appelé « Credoc », est utilisé lorsque les montants de la transaction sont très importants ou lorsqu'une des parties possède des doutes sur la moralité ou la solvabilité de l'autre. De cette manière, il permet de sécuriser les transactions à l'international et constitue une garantie pour l'exportateur et l'importateur ». ¹⁴

4.2. Les intervenants du crédit documentaire

- **Le donneur d'ordre :** « C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger. Il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement. » ¹⁵.

« Le donneur d'ordre s'engage à :

- ✓ Fournir les sûretés exigées par la banque émettrice.
- ✓ Payer les frais et commissions afférents au crédit documentaire.
- ✓ Autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit.
- ✓ Lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice. » ¹⁶

- **La banque émettrice :** Est la banque de l'acheteur, qui se situe généralement dans son pays. Elle est chargée de l'ouverture du Credoc sur demande de son client, en analysant le risque et en respectant les instructions de ce dernier.

« La banque émettrice s'engage à:

- ✓ À ouvrir le crédit documentaire en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais;
- ✓ À maintenir son engagement jusqu'à la fin de la validité du crédit;
- ✓ À respecter les instructions du donneur d'ordre à partir du moment où elle les a acceptées dans la demande d'ouverture de crédit documentaire ;
- ✓ À vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit ;
- ✓ À payer les documents présentés conformes à ses caisses ou aux caisses de la banque désignées pour réaliser le crédit.

¹⁴ MAZERETTE Magali « crédit documentaire (lettre de crédit) : la méthode à privilégier pour les transactions à l'international » AGICAP, publié le 04 août 2021, mis à jour le 07 février 2024, disponible à l'adresse <https://agicap.com/fr/article/credit-documentaire-transactions-internationales/> (consulté le 03 avril 2024).

¹⁵ MARTINI Hubert « Techniques de commerce international », édition Dunod, 2017, P.185.

¹⁶ MARTINI Hubert, DEPREE Dominique, KLEIN-CORNEDE Joanne, op. Cit. P.34.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

La banque émettrice n'est pas tenue :

- ✓ De proroger la validité du crédit.
- ✓ D'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit.
- ✓ D'accepter des amendements (surtout lorsqu'ils modifient son niveau de risque).
- ✓ De transmettre le crédit à une banque choisie par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire.»¹⁷
- **La banque notificatrice** : C'est la banque qui opère au pays du vendeur. Elle est associée à la banque émettrice. Elle informe le vendeur de l'ouverture du Credoc en sa faveur, même si elle n'est pas nécessairement sa banque habituelle.
- **Le bénéficiaire** : C'est l'exportateur (le vendeur) au profit de qui le Credoc est ouvert. Lorsque les conditions spécifiées dans le crédit sont remplies, il reçoit le paiement.

4.3. Le mécanisme de mise en place du crédit documentaire

L'acheteur (le donneur d'ordre) donne les instructions d'ouverture du Credoc à sa banque (la banque émettrice). Ces instructions sont rédigées sur papier à en-tête de l'entreprise. Elles précisent les caractéristiques de l'opération et reprennent les conditions du contrat commercial. Ainsi, la banque analyse le risque en fonction de ces informations.

Selon HADDAD.S (2009)¹⁸, il existe 12 actes dans le mécanisme de mise en place du Credoc. Nous allons les reprendre dans ce qui suit.

« Acte N°1 : Le lancement d'un Credoc : est une entente entre l'acheteur et le vendeur conclue pour la vente/achat de biens ou de services, ce qui soulève la question de la sécurité de paiement. Si les deux parties ont convenu d'utiliser un Credoc, l'acheteur donne des instructions à sa banque, appelée la banque émettrice : des formulaires pré-imprimés, généralement basés sur le système de codification SWIFT¹⁹, sont fournis aux acheteurs pour ce faire.

Acte N°2 : L'ouverture du Credoc : la banque émettrice vérifie si les instructions d'ouverture sont complètes et précises, et si l'importateur est solvable. Puis le transmet à la banque de l'exportateur (la banque notificatrice).

¹⁷ MARTINI Hubert, DEPREE Dominique, KLEIN-CORNEDE Joanne, op. Cit, P.35.

¹⁸ HADDAD.S & Collectif EPBI « Le crédit documentaire » édition pages bleues, Alger, Janvier 2009, P.34 et 35.

¹⁹ SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) est une organisation internationale qui fournit une plateforme sécurisée pour la communication et l'échange d'informations entre les banques, les crédits documentaires SWIFT sont des crédits qui utilisent le réseau SWIFT pour la transmission rapide et sécurisée des documents et des instructions entre les banques participantes, ce qui facilite les transactions internationales.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Acte N°3 : Notification du Credoc : la banque notificatrice informe l'ouverture du crédit au bénéficiaire, elle ajoute sa confirmation, et promet de verser le paiement au vendeur dès que les documents sont soumis conformément aux délais prévus. Si la banque notificatrice décide de ne pas confirmer, elle doit immédiatement en informer la banque émettrice.

Acte N°4 : Expédition des marchandises : l'exportateur observe les conditions et la date d'échéance d'expédition établit dans le crédit. Puis il procède à l'expédition de la marchandise, conformément au mode de transport et à l'incoterm convenus dans le contrat, tel que spécifié dans le crédit.

Acte N°5 : Délivrance du document de transport : dès que le transporteur prend en charge les marchandises, il remet au vendeur le document de transport approprié : connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc...

Acte N°6 : Présentation des documents : l'exportateur rassemble les documents exigés par le crédit documentaire et les remet à sa banque selon les délais prévus dans le Credoc.

Acte N°7 : Paiement au bénéficiaire : la banque confirmatrice vérifie si les documents semblent être conformes aux termes et aux conditions du crédit et que les délais sont respectés, puis elle verse la valeur des documents (en cas de paiement à vue), elle déduit ses frais.

Acte N°8 : Transmissions des documents à la banque émettrice : l'expédition des documents par la banque notificatrice et/ou confirmante à la banque émettrice en deux envois séparés par courrier express, pour prévenir toute perte de documents.

Acte N°9 : Remboursement à la banque notificatrice : conformément aux dispositions du Credoc, la banque notificatrice récupère les fonds en débitant le compte de la banque émettrice, qu'il soit détenu chez elle ou auprès d'une autre institution désignée comme banque de remboursement.

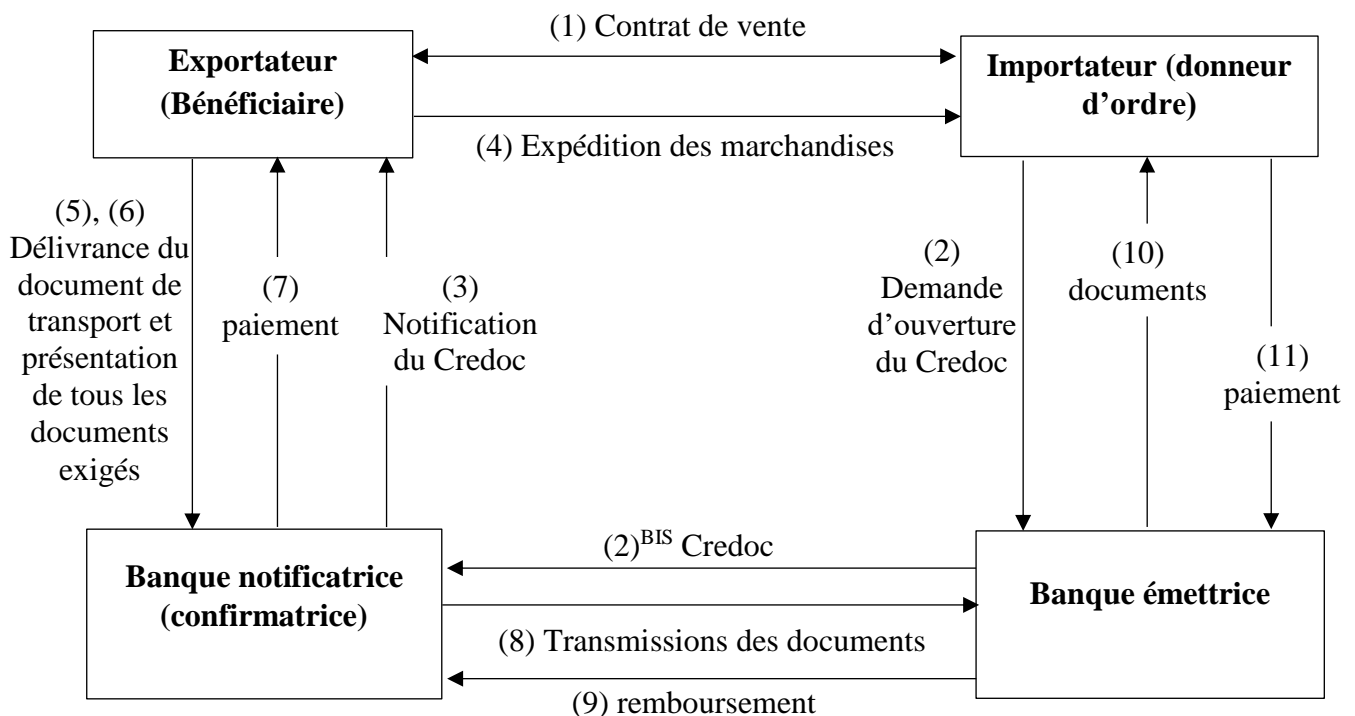
Acte N°10 : Levée des documents (côté acheteur) : la banque émettrice valide les documents et les conserve pour son client (le donneur d'ordre).

Acte N°11 : Paiement à la banque émettrice : cette dernière déduit du compte de son client le montant crédité, auquel s'ajoutent ses frais.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Acte N°12 : Réclamation et/ou remise des marchandises : les marchandises sont remises au détenteur du document de transport, généralement l'acheteur ou son représentant légal. Les documents nécessaires sont récupérés par voie bancaire, permettant ainsi le dédouanement et la réception des marchandises. Le système du Credoc garantit le paiement à l'exportateur pour les marchandises expédiées. En échange, l'importateur reçoit, dans un délai précis, des marchandises conformes aux conditions spécifiées dans le crédit, sauf en cas de fraudes avérées. »

Schéma N°6 : Déroulement du crédit documentaire.



Source : Réalisé par nos soins.

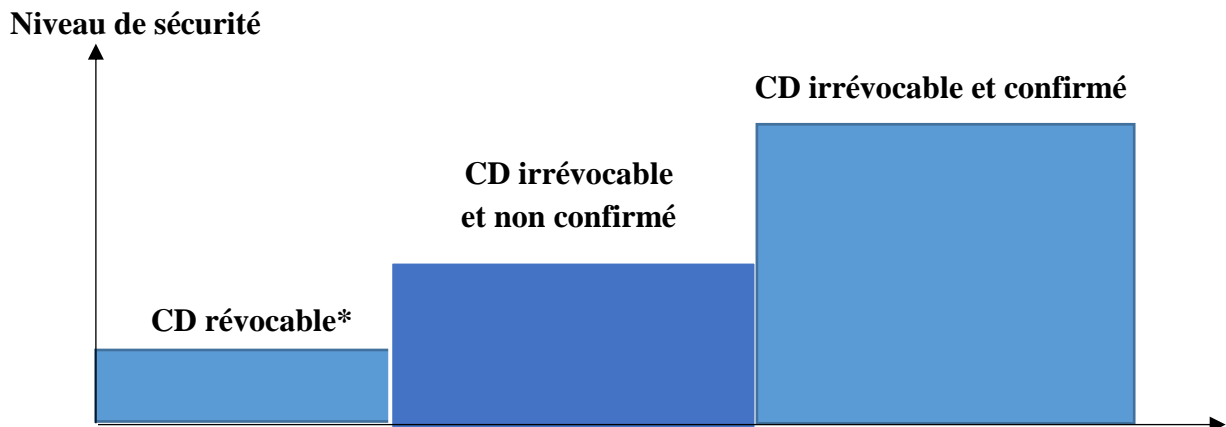
4.4. Les formes du crédit documentaire

Les formes du Credoc varient selon trois critères: la sécurité, le mode de réalisation et le financement.

4.4.1. Critère de sécurité

Le Credoc, est essentiel dans les transactions commerciales internationales. Il porte une importance particulière en raison de son rôle dans la sécurisation des paiements. Selon le critère de paiement, trois formes principales du Credoc se présentent : le Credoc révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé.

Schéma N°7 : Le niveau de sécurité du Credoc.



*sauf mention contraire, un crédit documentaire est réputé irrévocable.

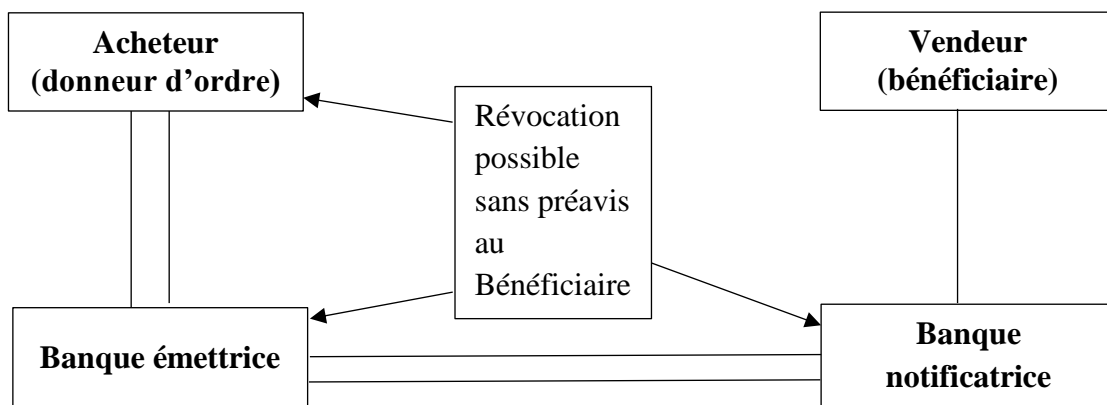
Source : LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, op. Cit. P.105.

4.4.1.1. Le crédit documentaire révocable

Il s'agit d'un Credoc, susceptible d'être modifié ou annulé par la banque émettrice à tout moment sans préavis au bénéficiaire (l'exportateur). Ce dernier devrait éviter d'utiliser cette catégorie de Credoc car, cette situation peut le placer dans une position délicate où il doit obtenir le paiement directement de l'importateur après l'expédition de la marchandise.

Bien que ce type de Credoc offre une grande flexibilité à l'acheteur, il ne garantit pas une sécurité optimale au vendeur. Ce cas est relativement peu courant, il n'est plus d'usage depuis 2007.

Schéma N°8 : Credoc révocable.



Source : LAHLOU Moussa, « Le crédit documentaire », Editions ENAG, ALGER, 1999, P.34

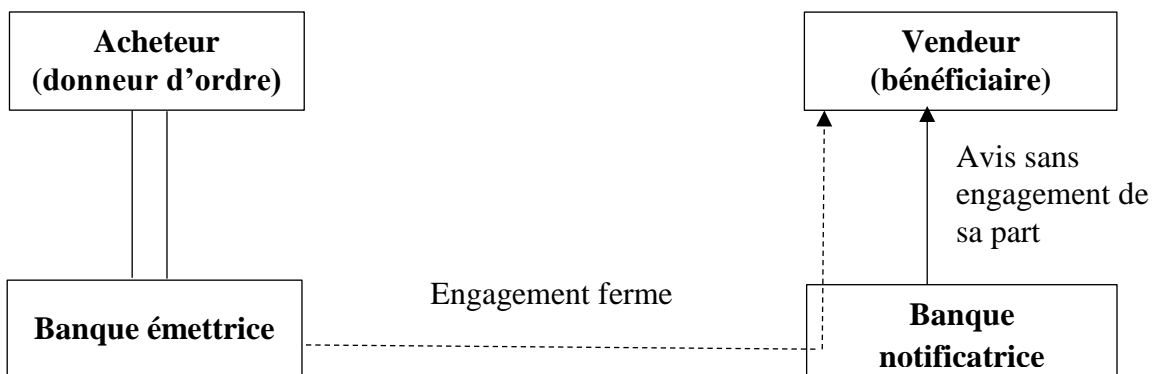
Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

4.4.1.2. Le crédit documentaire irrévocable

Le crédit documentaire irrévocable est une catégorie de crédit documentaire qui comporte « un engagement ferme de la banque émettrice vis-à-vis du bénéficiaire et qui ne peut être ni annulé ni amendé sans l'accord de toutes les parties »²⁰.

Ce type de Credoc offre une sécurité renforcée mais expose le vendeur au risque de défaillance d'une banque étrangère et à divers imprévus économique et politique. De plus, il limite la flexibilité de l'acheteur, puisque toute modification ou annulation requiert l'accord de toutes les parties impliquées.

Schéma N°9 : Credoc irrévocable.



Source : LAHLOU Moussa, op. Cit. p. 34.

4.4.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

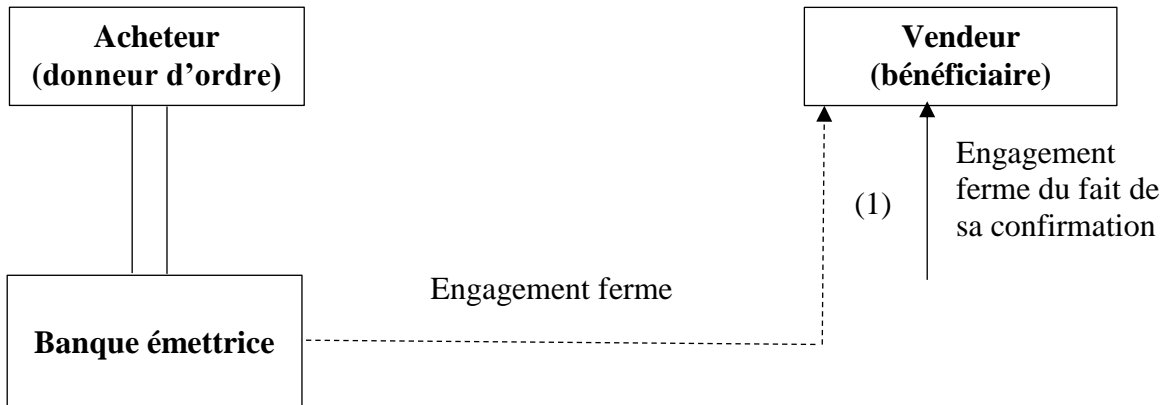
Le crédit documentaire irrévocable et confirmé « comporte, en plus de l'engagement de la banque émettrice, l'engagement irrévocable d'une banque du pays du vendeur de payer le vendeur contre présentation des documents conformes (en cas de défaillance de la banque émettrice ou de non-transfert) ».²¹

C'est la forme la plus sûre, cela implique à la fois l'engagement de la banque émettrice envers l'exportateur et celui de la banque notificatrice. Avec cette confirmation incluant le risque politique, l'exportateur bénéficie d'une garantie totale, sous réserve qu'il remplisse ses obligations. Ce type de Credoc offre ainsi la meilleure protection à l'exportateur.

²⁰ NAJI Jammal, op. Cit. P. 373.

²¹ COMBES-LEBOURG Arlette « Management des opérations de commerce international » 2^e édition, Edition ESKA, Paris, 2004, P. 117.

Schéma N° 10 : Credoc irrévocable et confirmé.



(1) Lorsqu'un crédit est confirmé, le vendeur (bénéficiaire) se trouve en possession de deux garanties irrévocables indépendantes l'une de l'autre pour une seule et même opération. Le vendeur bénéficie d'une sécurité plus grande par rapport au crédit irrévocable avisé.

Source : LAHLOU Moussa, op. Cit. P.34.

4.4.2. Critère de mode de réalisation

Le deuxième critère pris en considération pour différencier les formes de crédit documentaire est le mode de réalisation. Ce critère détermine la manière dont les paiements et les documents sont traités entre les parties impliquées dans la transaction. Les principales formes selon le mode de réalisation sont : le paiement à vue, le paiement différé, le paiement par acceptation de traite et le paiement par négociation.

4.4.2.1. Paiement à vue

Le paiement à vue « un crédit qui se réalise par un paiement cash contre document. Pour cela, le bénéficiaire exige de connaître la banque qui le paie. En effet, tout crédit doit désigner la banque autorisée à payer. Il peut y avoir plusieurs cas soit la banque émettrice (mais il y'a risque pays, de non transfert), soit la banque notificatrice et confirmatrice (si la banque a ajouté sa confirmation) ou bien la banque désignée, (en général la banque notificatrice) »²².

4.4.2.2. Paiement différé

Le paiement différé est un mode de paiement à échéance sans nécessité de tirer une traite sur une banque spécifique. Il repose sur l'engagement de la banque émettrice de régler les documents conformes selon une échéance convenue à l'avance.

²² Mme. ZOURDANI Safia, «Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA » mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri Tizi-Ouzou, 30/05/2012, P.86.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Cela signifie que l'exportateur expédie la marchandise et remet les documents relatifs à la transaction à la banque émettrice. En retour, il reçoit une promesse de paiement à une date ultérieure, plutôt qu'un paiement immédiat. L'acheteur, quant à lui, prend possession de la marchandise grâce aux documents avant même d'avoir effectué un paiement.

Toutefois, une fois qu'il a pris possession de la marchandise, il ne peut pas refuser le paiement même si la marchandise ne lui convient pas, car les documents seront entre les mains du transporteur.

4.4.2.3. Paiement par acceptation

Il est important de noter que la traite n'est jamais tirée sur l'acheteur. Elle est tirée soit sur la banque émettrice ou confirmante soit toute autre banque. Si l'acceptation est nécessaire de la part de la banque désignée, elle peut refuser jusqu'à son utilisation, n'ayant pris aucun engagement. En cas de refus par la banque confirmatrice, c'est la banque émettrice qui acceptera.

4.4.2.4. Paiement par négociation

Le Credoc réalisable par négociation est en principe payable chez la banque émettrice. La négociation est l'autorisation donnée, par la banque émettrice, sous sa pleine responsabilité, à la banque dénommée, ou à toute autre banque dans le pays du bénéficiaire, de payer par avance dans le cadre du Credoc le montant des documents présentés sous déduction des commissions et agios.

Si la banque sollicitée ne dispose pas d'une confirmation, elle n'est pas tenue d'effectuer le paiement par négociation, mais si elle accepte, le règlement sera géré par la banque négociatrice, avec un recours en cas de non-paiement de la banque émettrice. Si la banque sollicitée possède une confirmation, elle est tenue de négocier sans avoir de recours en cas de non-paiement par la banque émettrice.

4.4.3. Les Credoc spécifique :

Aussi appelés crédits documentaires spéciaux. Ils sont des outils financiers qui proposent des modalités de paiement adaptées aux besoins spécifiques des parties impliquées dans une transaction commerciale internationale.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Ils offrent une flexibilité accrue et des solutions adaptées aux circonstances particulières de chaque transaction, il se présente selon cinq formes principales :

4.4.3.1. Le crédit revolving

L'ouverture d'un crédit documentaire revolving « permet au bénéficiaire de disposer d'un montant d'engagement garanti, à l'intérieur duquel il peut effectuer plusieurs opérations. Lorsqu'une opération est dénouée le montant libéré est à nouveau disponible. L'engagement de la banque fluctue donc entre le minimum zéro où aucune opération n'est en cours et le montant maximum du crédit documentaire ouvert pendant toute la période de validité. Chaque opération est traitée comme un crédit documentaire classique. C'est un crédit peu fréquent.»²³

Autrement dit, le Credoc revolving est un outil financier utile pour les transactions commerciales régulières. Il offre une flexibilité en renouvelant automatiquement le montant disponible après chaque utilisation. Cela permet une continuité dans les paiements sans avoir à réémettre un nouveau crédit à chaque fois. Ce crédit est pratique pour les relations commerciales durables où les transactions se répètent régulièrement.

4.4.3.2. Crédit transférable

Selon l'Article 38 des règles et usances uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires RUU 600, ²⁴ « Un crédit transférable est un crédit qui peut être explicitement transféré, en totalité ou en partie, à un second bénéficiaire sur demande du premier bénéficiaire. Une banque transférante est celle désignée ou autorisée par la banque émettrice pour transférer le crédit.

Tous les frais liés au transfert sont généralement à la charge du premier bénéficiaire sauf accord contraire.

Le crédit peut être partiellement transféré à plusieurs bénéficiaires si les conditions le permettent. »

En d'autres termes, un Credoc transférable est une technique de paiement utilisé dans les transactions commerciales internationales, qui permet au bénéficiaire initial de transférer une partie ou la totalité du Credoc à un tiers bénéficiaire après avoir obtenu l'autorisation du donneur d'ordre.

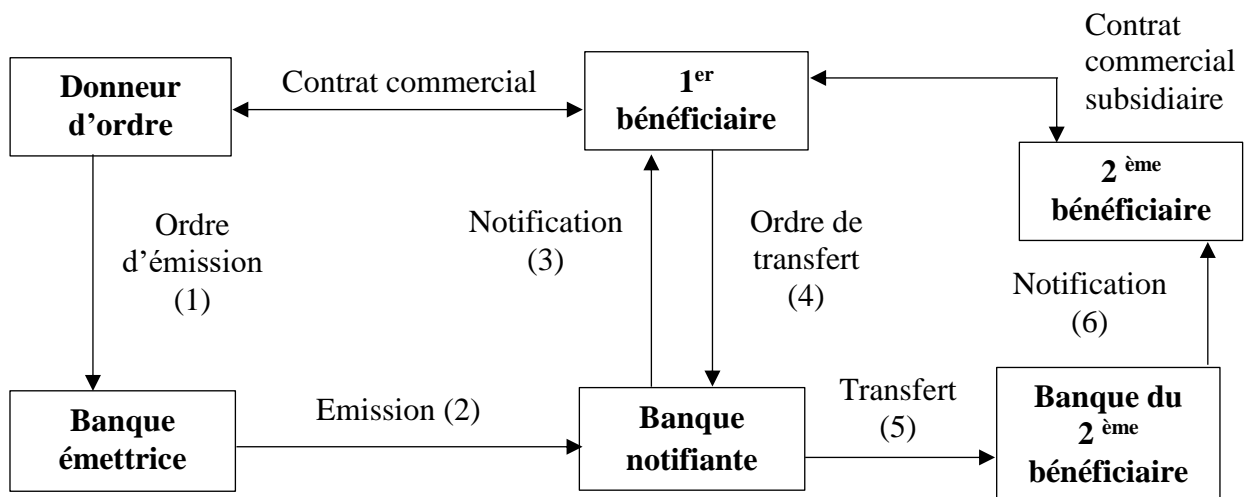
²³ DUBOIN.J, DUPHIL.F, PAVEAU.J, BARELIER.A, GERVAIS.F, KUHN.G, LEMAIRE. J-P, LEVY.C, PAVEAU.M, PIERRE-BEZ.C, RIGAUX.T, VENIN.E « Pratique du commerce international -exporter- » 25^e édition, les éditions FOUCHER, Malakoff, 2015, P.367.

²⁴ Article 38 des règles et usances uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires RUU 600, Révision 2007, entrée en vigueur 1^{er} juillet 2007, P. 87.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Ceci autorise le destinataire initial à déléguer une portion de la transaction à un tiers, fréquemment pour des considérations logistiques ou commerciales, offrant ainsi une souplesse aux intervenants de la transaction commerciale

Schéma N° 11 : L'émission et le transfert d'un Credoc.



Source : LAHLOU Moussa, op. Cit. P.70.

4.4.3.3. Crédit red clause

Le crédit red clause est « un crédit documentaire dans lequel figure une clause spéciale autorisant la banque notificatrice, ou la banque confirmante à effectuer une avance de fonds au bénéficiaire d'une certaine partie du montant du crédit, ou de sa totalité, avant l'expédition des marchandises. Cette avance est déductible du règlement final, et remboursable en cas de non-exécution du contrat ».²⁵

En somme, le Credoc red clause offre une solution de financement avant l'expédition des marchandises. Ce mécanisme est souvent utilisé dans les transactions commerciales internationales, notamment dans le commerce des matières premières, où le fournisseur a besoin de fonds pour préparer la commande ou bien d'acheter les marchandises à expédier. L'avance est déductible du paiement final qui sera effectué lorsque les documents exigés dans le Credoc seront présentés par le bénéficiaire à la banque.

Si le contrat n'est pas exécuté, le bénéficiaire devra rembourser l'avance à la banque.

²⁵ MONOD Didier-Pierre « Moyens et techniques de paiement internationaux » 4^{ème} Edition, Editions ESKA, Paris, 2007, P.142.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

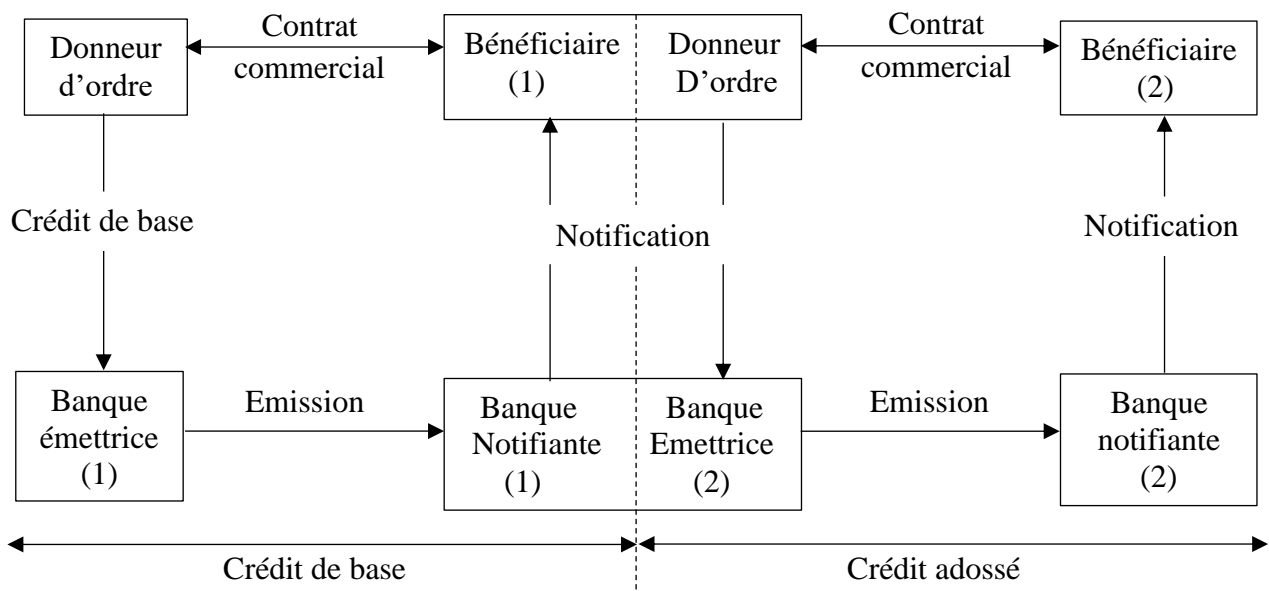
4.4.3.4. Crédit adossé ou « back to back »

Un crédit adossé ou back to back est un contre-crédit, il est séparé du crédit d'origine qui est ouvert par l'acheteur (importateur) en faveur du vendeur (exportateur). Ces deux crédits sont complètement indépendants l'un de l'autre, c'est-à-dire le vendeur utilise le Credoc initial comme garantie pour obtenir le deuxième Credoc auprès de sa propre banque

Ce type de crédit est ouvert en faveur de l'exportateur, pour lui permettre de recevoir les matières premières ou les produits nécessaires à l'exécution de la commande initiale, il utilise les documents reçu dans le Credoc initial comme lettre de crédit pour ouvrir le crédit adossé. Une fois ouvert, le fournisseur de l'exportateur peut expédier les marchandises ou les services requis pour la fabrication de la commande initiale.

Le crédit back to back n'est pas mentionné dans les règles et Usances uniformes.

Schéma N° 12 : Relation entre un Credoc d'origine et un contre-crédit.



Source : LAHLOU Moussa, op. Cit. p.73.

4.4.3.5. Crédit stand-by

La lettre de crédit stand-by est un document qui a pour objectif de garantir le paiement. Elle est irrévocable et limitée dans le temps. « Le crédit stand-by est alors comparable à un cautionnement. Il doit donc comporter une date et une heure d'expiration. Au-delà de cette date et cette heure, la demande de paiement bancaire ne sera plus recevable »²⁶.

²⁶ N°DAO Mamadou « Manuel des techniques Bancaires et financières », Editions SEFI, Canada, 2008, P.286.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Autrement dit, c'est une garantie documentaire bancaire, qui sert à sécuriser les transactions commerciales en garantissant à l'exportateur le paiement, en cas de non-respect des obligations contractuelles de la part de l'importateur, à condition qu'il présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

C'est généralement la banque émettrice (banque de l'importateur) qui émet la SBLC au nom de son client, et c'est elle qui paie le bénéficiaire (l'exportateur) en cas de non-respect des engagements de ce dernier.

À l'échéance, si le paiement est effectué comme convenu, la garantie de la banque prend fin automatiquement. Sinon, en cas de non-paiement de l'acheteur, le bénéficiaire peut faire appel à la garantie en fournissant les documents requis.

Après avoir effectué le paiement au bénéficiaire en raison du défaut du donneur d'ordre, la banque émettrice cherche généralement à récupérer son argent auprès du donneur d'ordre défaillant, elle peut le faire en utilisant divers moyens, notamment un recours légal (une poursuite judiciaire), soit des garanties (celles fournies par son client), ou alors une négociation pour trouver un arrangement de remboursement, par exemple : établir un plan de remboursement échelonné.

4.5. Avantages et limites du Credoc

Tableau N°4 : Avantages et limites du Credoc.

Les avantages ²⁷	Les limites ²⁸
1) Double sécurité : pour le vendeur, d'être payé et pour l'acheteur, d'être livré.	1) procédure complexe, exigeant beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais.
2) Rapidité de paiement : possibilité d'être payé dès l'expédition des marchandises.	2) Coût plus élevé que les autres modes de paiement et d'encaissement.
3) Engagement bancaire d'où une étude minutieuse des documents d'expédition.	
4) Utilisé dans le monde entier.	

²⁷ COMBES-LEBOURG Arlette « Gestion des opérations d'import-export » Editions ESKA, Paris, 2008, P. 122.

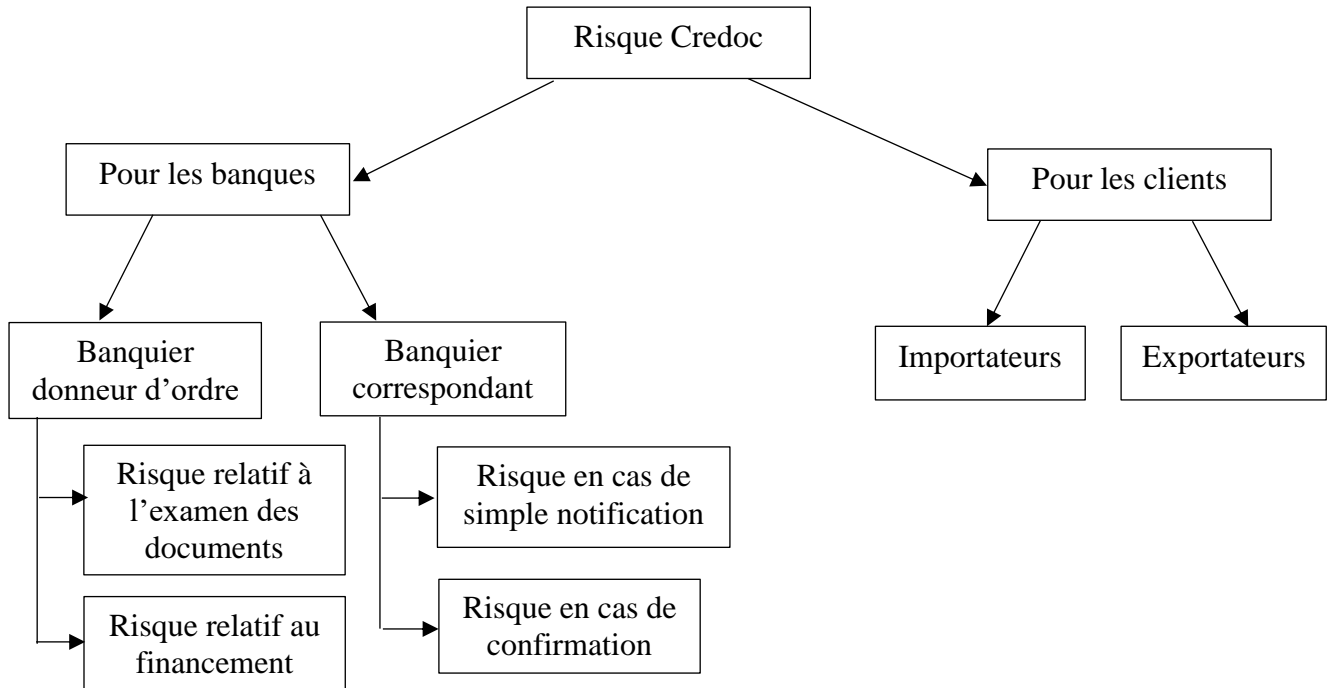
²⁸ [https://static.societegenerale.fr PDF Crédit documentaire.](https://static.societegenerale.fr/PDF/Crédit%20documentaire)

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

4.6. Les risques du Credoc

Les risques du crédit documentaire peuvent se répartir en deux catégories : pour les banques et pour les clients. Le schéma N°13 qui suit en donne l'objet et le contenu de chaque risque.

Schéma N° 13 : Les risques du Credoc.



Source : réalisé par nos soins.

4.6.1. Risques pour les banques

Les risques liés aux banques se divisent en deux risques : le risque du banquier donneur d'ordre et le risque du banquier correspondant.

4.6.1.1. Risque du banquier donneur d'ordre

C'est la responsabilité financière assumée par la banque émettrice, lorsqu'elle s'engage à payer le vendeur une fois que les documents ont été présentés, sans considération pour la capacité de l'importateur à payer. Cependant, elle reste exposée à certains risques : Risque relatif au financement et risque relatif à l'examen des documents.

- **Risque relatif au financement** : « Le crédit documentaire est un risque en blanc. La banque s'engage à régler des documents qui sont en conformité avec la demande initiale, quelle que soit la situation financière de son client. Elle couvre ainsi le risque d'insolvabilité de son client »²⁹.

²⁹ GARSUAULT Philippe avec la participation de PRIAMI Stéphane, Op. Cit. p. 127.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Ce risque se réfère à la situation où le banquier donneur d'ordre doit payer l'exportateur dès la réception des documents conformes, avant même que l'acheteur ne paie le montant convenu, il garde les documents et paie jusqu'à ce que l'importateur ait réglé. Cela crée un risque de financement pour le banquier, car il peut se retrouver dans l'incapacité de récupérer les fonds avancés auprès de l'acheteur si ce dernier ne respecte pas ses obligations de paiement.

- **Risque relatif à l'examen des documents :** « Elle court aussi un risque financier lié à la réalisation technique du crédit. C'est elle qui doit regarder avec beaucoup de minutie les documents, pour s'assurer que tout est conforme. On conséquence, sa responsabilité peut être recherchée par son client si elle omet de relever une réserve que son client aurait pu refuser de lever ». ³⁰

Le risque lié à l'inspection des documents se réfère à la possibilité que le banquier donneur d'ordre fasse des erreurs lorsqu'il examine les documents fournis par l'exportateur. Ces documents doivent respecter les conditions du Credoc. Si le banquier ne repère pas d'erreur dans les documents ou s'il les accepte alors qu'ils ne répondent pas aux exigences du crédit, cela peut entraîner des pertes financières pour la banque si l'importateur refuse de payer après que les marchandises ont été expédiées.

4.6.1.2. Risque du banquier correspondant

Selon GARSUAULT ³¹: « Il existe deux cas, soit la banque se contente d'une simple notification, soit elle ajoute sa confirmation :

- **Risque en cas de simple notification :** Si la banque de l'exportateur se contente de notifier le crédit sans ajouter sa confirmation, elle doit examiner les documents avec soin mais n'est pas tenue de les vérifier de manière absolue. Son risque financier est limité car le paiement dépendra de la banque émettrice, qui supporte le risque.
- **Risque en cas de confirmation :** Si la banque de l'exportateur confirme le crédit, elle prend directement deux types de risque :
 - **Sur le plan financier :** Elle couvre le risque lié à l'insolvabilité de la banque de l'importateur, ou le risque pays de non-transfert des fonds. En cas de défaut de remboursement par la banque émettrice, le banquier confirmateur, qui a déjà versé les fonds au bénéficiaire sur présentation des documents, endosse la responsabilité et reste exposé au risque.

³⁰ GARSUAULT Philippe avec la participation de PRIAMI Stéphane, op. Cit. P.127.

³¹ Idem, P.127 et 128.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

➤ **Sur le plan technique :** Associé à l'examen des documents, si la banque du vendeur ne signale pas d'anomalie et paie le vendeur, la banque émettrice peut refuser de rembourser la banque confirmatrice si son client n'accepte pas de résoudre les problèmes identifiés dans les documents en levant les réserves. »

4.6.2. Risque pour les clients : Les risques supportés par les clients sont : le risque pris par l'importateur (donneur d'ordre) et le risque pris par l'exportateur (bénéficiaire).

4.6.2.1. Le risque pris par l'importateur

C'est le risque que les marchandises garanties ne correspondent pas à la commande passée. Pour se protéger, il peut faire valoir des garanties telles que la garantie de bonne exécution.

4.6.2.2. Le risque pris par l'exportateur

Si la banque ne confirme pas le crédit, l'exportateur assume directement le risque de défaut de paiement de la part de la banque émettrice. L'exportateur devra donc exiger que l'ouverture du crédit soit accompagnée d'une demande de confirmation pour éviter ce risque, même s'il doit payer la commission associée.

Conclusion.

Cette analyse théorique des techniques de paiement à l'international, nous a permis de plonger dans les détails de ce domaine. Elle met en évidence l'importance de ces mécanismes pour faciliter les transactions transfrontalières. Elles constituent des piliers essentiels du commerce international, offrant aux entreprises la possibilité de naviguer efficacement dans un environnement commercial mondialisé et souvent complexe. Cependant, il est essentiel de reconnaître que chaque technique de paiement, présente ses propres avantages et inconvénients, et qu'une évaluation approfondie est nécessaire pour choisir la solution la plus adaptée à chaque transaction.

En explorant les détails des techniques non-documentaires ainsi que les complexités des techniques documentaires, nous avons développé une compréhension approfondie des outils disponibles pour sécuriser et faciliter les échanges commerciaux à l'échelle mondiale.

Parallèlement, nous avons examiné l'importance des incoterms dans la détermination des responsabilités et des coûts associés au transport des marchandises entre acheteurs et vendeurs. Ces termes commerciaux standardisés jouent un rôle essentiel dans la clarification des obligations et dans la réduction des risques de litiges dans le cadre des transactions internationales.

Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.

Le transfert libre, en tant que technique de paiement, offre une flexibilité et une rapidité appréciées par de nombreuses entreprises engagées dans le commerce mondial. Toutefois, le Credoc et la Remdoc fournissent un niveau supplémentaire de sécurité et de garantie.

Une connaissance approfondie des techniques de paiement dans le commerce international, est un avantage précieux pour toute entreprise engagée dans des activités transfrontalières. En investissant dans cette compréhension, les entreprises peuvent non seulement minimiser les risques liés aux transactions internationales, mais aussi de maximiser les opportunités de croissance et de succès sur les marchés mondiaux.

**Chapitre II : Etude
comparative entre
les techniques de
paiement à
l'international cas de
la BNP Paribas El
Djazair.**

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Introduction.

Dans le domaine des échanges commerciaux internationaux, le choix de la technique de paiement est essentiel pour les parties impliquées. Chacune de ces techniques présente ses propres avantages, inconvénients et implications pratiques uniques, ce qui demande une analyse approfondie pour choisir celle qui convient le mieux à une situation donnée.

Toutefois, le contexte est déterminant, car il dicte des comportements spécifiques aux différentes modalités de paiement à l'international. De ce point de vue, nous avons réalisé un stage au sein de l'institution financière BNP Paribas ED agence Tizi-Ouzou. Aussi, nous aurons eu l'opportunité de découvrir le monde dynamique des transactions commerciales internationales. Cette expérience nous a permis d'explorer en détail les trois techniques de paiement : Credoc, Remdoc et TL.

Ce chapitre a pour objet l'étude comparative entre les techniques de paiement à l'international. La première section aborde le contexte algérien dans le commerce extérieur, puis nous examinerons le déroulement des techniques de paiement dans une opération d'importation, en comparant l'utilisation des deux méthodes de paiement : Credoc et Remdoc, ensuite, nous identifierons les ressemblances et les différences entre ces deux approches de paiements.

Section 1 : Les techniques de paiement dans le contexte Algérien.

Les moyens de paiement à l'international sont régis par des règles et usances à l'international, c'est-à-dire qu'elles obéissent aux mêmes règles au niveau mondial. Cependant, le contexte est déterminant dans la détermination des procédures et techniques de paiement à l'international. Les importateurs et les exportateurs sont immergés dans une réalité qui influence leurs décisions et leurs comportements.

Le contexte réglementaire algérien réside dans sa capacité à adapter les normes internationales pour protéger l'économie locale, contrôler les flux financiers et garantir la sécurité du système bancaire national.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

1.1. Le contexte réglementaire

Le contexte réglementaire contient des textes dont l'application est obligatoire. La conformité réglementaire est essentielle en ce qu'elle permet de garantir un fonctionnement à la fois éthique et légal des opérations internationales. La réglementation promulguée protège les parties prenantes et l'environnement des dommages provoqués par des activités non conformes.

1.1.1. Les principes du contrôle de change

Le contrôle de change en Algérie, repose sur une série de principes et de réglementations visant à gérer et à surveiller les flux de devises étrangères dans le pays. Voici les principaux principes essentiels du contrôle de change en Algérie :

1.1.1.1. La convertibilité commerciale

En Algérie, la convertibilité commerciale est régie par des règles strictes mises en place par la Banque d'Algérie. Ces comptes permettent de recevoir des paiements en devises étrangères et de régler des achats à l'étranger.

Le droit de change de la monnaie nationale doit être induit par une transaction courante c'est-à-dire toute opération bien précise qui est autorisée réglementairement pour payer avec devises ou toute rentrée de devises. « Le retrait d'espèces de ces comptes devises (commerçant et professionnel non commerçant) n'est admis qu'à titre exceptionnel.

Il demeure entendu que ce retrait doit être d'un montant raisonnable, en rapport avec les besoins de l'activité ».³²

1.1.1.2. La territorialité

Toute prestation de service ou importation de marchandise payable à partir de l'Algérie vers l'étranger doit être servie ou destinée exclusivement en territoire algérien. C'est-à-dire, quand on importe une marchandise dédiée à la vente en Algérie, il est interdit de l'exporter à un autre pays, sauf dans le cas de la matière première, qui doit subir une transformation pour pouvoir l'exporter. Cette transformation à un taux d'intégration. Si le pourcentage n'est pas atteint, il n'est pas considéré comme produit local, alors il est strictement interdit de l'exporter.

³² Article 5 de l'instruction N° 06-2021 Du 29 JUIN 2021 relative aux modalités d'ouverture et de fonctionnement du compte devise commerçant et du compte devise Professionnel non commerçant et à la répartition des recettes d'exportation de biens et de services hors hydrocarbures et produits miniers.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de service est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé (Banque).

La domiciliation est préalable avant tout paiement, transfert de fond engagement. Toutefois, avant la Dom il est nécessaire d'effectuer une Pré-Dom.

1.1.1.3. La pré-domiciliation

La « Pré-Dom » électronique pour les opérations de commerce extérieur en Algérie a été introduit en 2016 et a été mise en place par la Banque d'Algérie. C'est un outil propre à chaque banque, et un processus qui permet aux entreprises d'initier les démarches nécessaires à l'importation ou à l'exportation de marchandises de manière dématérialisée.

Ce système vise à simplifier les formalités administratives, réduire les délais de traitement et améliorer la transparence des transactions internationales.

Conformément à la note Banque d'Algérie N° 17-2016 DGC du 13/03/2016 (Voir Annexe N°01), la pré-domiciliation bancaire électronique est un préalable à tout acte définitif de domiciliation des opérations du commerce extérieur.

Dans le cadre de l'amélioration des mécanismes de contrôle et de facilitation administrative pour ses opérations, il a été décidé qu'à partir du 15 mars 2016, toute Dom définitive d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services devra être précédée d'une procédure de Pré-Dom électronique. Cette procédure est obligatoire pour tous les opérateurs économiques algériens.

La plateforme électronique permet à chaque banque domiciliataire de disposer d'un double contrôle : un contrôle à distance et préalable au niveau central (validation ou rejet de la demande de Pré-Dom), et un contrôle matériel au niveau de l'agence.

La procédure de Pré-Dom électronique se déroulera selon les quatre phases suivantes :

- 1^{ère} Phase : L'inscription du client sur site WEB,

Le client doit d'abord s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès. Tout se fait à partir du service Trade³³ qui a la possibilité d'assister le client et lui créer un compte. Ce dernier sera notifié par email de son identifiant et mot de passe. Cette inscription est faite une seule fois, cela lui permet d'avoir accès à la plateforme à chaque fois qu'il aura besoin d'effectuer une opération de commerce extérieur.

³³ Le service Trade de la BNP est un service basé au niveau d'Alger, il offre des solutions pour faciliter les transactions commerciales internationales, incluant le financement et la gestion des risques associés aux échanges internationaux.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

- 2^{ème} Phase : Identification du client et Pré-Dom de la demande

Le client soumet sa demande de Pré-Dom en ligne. Il remplit un formulaire électronique de toutes les informations nécessaires sur la fenêtre « identification client » en indiquant les détails de la transaction, les informations sur les parties impliquées, les documents nécessaires à l'opération envisagée et joint la facture pro-forma.

- 3^{ème} Phase : contrôle et validation de la demande de Pré-Dom

Ce contrôle est effectué au niveau du back office qui consulte en profondeur tous les détails nécessaires.

- 4^{ème} Phase : Le contrôle de la demande de Dom au niveau de l'agence

L'agence à son tour, procède à la vérification des documents et des informations fournies. Si tout est conforme, la banque émet une attestation de Pré-Dom.

Une fois le contrôle effectué, le client sera notifié par voie électronique de l'accord ou du rejet.

La numérisation dans le secteur bancaire est essentielle pour améliorer l'efficacité, en permettant des transactions plus rapides et avec moins d'erreurs. Elle rend les services bancaires accessibles partout, augmente la sécurité des données et réduit les coûts opérationnels. De plus, elle offre une disponibilité continue qui améliore la satisfaction des clients.

Cette transformation numérique est essentielle pour maintenir la compétitivité des banques dans l'économie moderne. Cette initiative fait partie d'une stratégie globale visant à moderniser et rendre plus efficaces les échanges commerciaux en Algérie.

1.1.1.4. La domiciliation

Après avoir reçu l'accord Pré-Dom, la banque procède à la domiciliation, à l'exception de certaines opérations limitées par l'article 33³⁴:

- Les importations / exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100 000.00 DA en valeur FOB.
- Les importations / exportations d'échantillons, de dons et marchandise reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie.
- Les importations de marchandise réalisée sous le régime douanier suspensif.

³⁴ Article 33 du règlement 07-01 du 03/02/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

« 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.

L'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération »³⁵.

L'Algérie est parmi l'un des rares pays qui utilise la domiciliation. C'est un cachet de Dom qui désigne le numéro unique qui est déclaré et enregistré à la Banque d'Algérie. C'est ce numéro qui permet à cette dernière de suivre l'opération de commerce extérieure depuis la création jusqu'à l'apurement final.

Figure N°1 : Numéro de domiciliation.

La codification de la domiciliation bancaire est composée de 21 caractères et se présente comme suit :

Entête Banque Agence... Domiciliation import			
02 chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de la banque déterminée par le code de la wilaya. 02 chiffres correspondant au code agrément de la banque. 02 chiffres correspondant au code agrément du guichet domiciliaire. (Ex : 15-19-01).	04 chiffres indiquent l'année. 01 chiffre qui correspond au trimestre d'ouverture du dossier. 02 chiffres qui indiquent la nature du contrat (marchandise, service...) (Ex : 2024-2-30).	05 chiffres qui représentent le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts (Ex : 00010).	03 lettres indiquant la devise (Ex : USD).
Le : Date			

Pour qu'une facture soit domiciliée, deux cas peuvent se présenter :

- Une importation dans le cadre de la production (matière première), ou pour le propre fonctionnement de la société : cette dernière n'a pas besoin de payer une taxe de Dom (elle en est exonérée).
- Si la société revend la marchandise en l'état, elle est tenue de payer une taxe de Dom (avant la domiciliation).

³⁵ Article 30 du règlement n° 07-01 du 15 Muharram 1428 correspondant au 3 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

1.1.2. Les transactions courantes avec l'étranger

Les transactions courantes avec l'étranger jouent un rôle essentiel dans l'économie nationale. Elles permettent aux entreprises locales d'accéder aux ressources nécessaires pour leur fonctionnement, de revendre des produits importés, et de bénéficier de divers services étrangers. Ces transactions sont strictement encadrées par des procédures administratives et bancaires pour garantir leur conformité et leur transparence.

Les principales catégories de transactions courantes avec l'étranger comprennent trois types :

1.1.2.1. La revente en l'état

La revente en l'état implique l'importation de biens destinés à être revendus en Algérie sans aucune transformation. La revente en l'état est très réglementée. Il existe des produits interdits à l'importation dans le cadre de la revente en l'état afin de protéger la production locale et assurer la qualité des biens disponibles sur le marché national.

Dans ce cadre, les importateurs doivent fournir plusieurs documents pour assurer la conformité et la légalité de leurs transactions. Les documents nécessaires comprennent :

- Attestation de taxe de Dom : avant de faire chaque domiciliation il faut payer une taxe aux impôts qui est de 4%, en 3 exemplaires (Annexe n°02) ;
- Certificat de libre circulation (CLC) : c'est-à-dire que la marchandise a été légalement fabriquée et est en libre circulation dans le pays d'origine, et qu'elle peut être exportée sans restriction supplémentaires. Il est généralement établi par la chambre de commerce du pays d'origine (Annexe n°03).
- Le certificat de respect des conditions : est un document officiel (Annexe n°04) requis pour l'importation de produits destinés à la revente en l'état en Algérie. Il atteste que l'importateur a respecté toutes les conditions légales et réglementaires fixées par les autorités algériennes pour l'importation de ces produits. Ce certificat est généralement délivré par les autorités compétentes, telles que le ministre ou un organisme agréé, après vérification de la conformité des produits et des documents fournis par l'importateur. Elle est modifiée par l'association professionnelle des banques et des établissements financiers (ABEF) (Annexe n°05).

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

- Autorisation ALGEX (agence nationale de la promotion du commerce extérieur) : (Annexe n°06) c'est un document que le client demande au niveau du ministère. Depuis 2022 l'Etat oblige les importateurs de faire une demande via une plateforme pour l'importation tout secteur confondu. Elle fera donc une étude de marché, dans le but de réduire la facture d'importation et encourager la production locale. Une fois la demande acceptée le client doit la domicilier en 30 jours. La banque à accès à cette plateforme pour vérifier l'existence de l'autorisation et si elle est correcte, dans le cas où elle n'existe pas la domiciliation ne peut pas être effectuée.

Ces documents sont valables pour certains produits. Mais, la revente en l'état des produits pharmaceutiques est soumise aux modalités suivantes:

- La taxe de Domiciliation ;
- Le certificat de respect des conditions ;
- L'agrément d'importation ;
- Le programme d'importation (dans le cadre de réactif de laboratoire) ;
- Attestation de régulation : d'après le courrier arrivé de l'ABEF (Annexe n°07), il s'agit d'un document délivré par les services du Ministère de l'Industrie Pharmaceutique pour certifier que les importateurs ont obtenu l'autorisation nécessaire pour importer des produits destinés à être revendus en l'état. Cette attestation est souvent requise lors des procédures douanières pour prouver que les importations sont conformes à la législation en vigueur.

1.1.2.2. Les services

L'instruction N° 02-07 du 31 Mai 2007 (Annexe N°08), reprend ce qu'on entend par les opérations courantes avec l'étranger. Elle reprend tous les services qui sont autorisés à être importés de l'étranger :

- Les opérations de commerce extérieur sur les biens ;
- Les opérations liées aux transports ;
- Assurances et réassurances ;
- Services financiers ;
- Droit de change pour les voyages ;
- Assistance technique et opérations liées à la production ;
- Les opérations liées à la communication ;
- Revenu d'investissement à l'étranger ;

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

De nombreux documents sont exigés dans ce cadre :

- Taxe de Dom service ;
- Un engagement signé par le client que la prestation à bien été faite ;
- Une attestation de transfert de fond délivrée par les impôts.

Les services sont autorisés à l'import uniquement pour le fonctionnement et la production de l'entreprise. Pour les sociétés qui font de la revente en l'état, elles ne peuvent importer des services que pour leur propre fonctionnement, mais avec un accord de la Banque d'Algérie et un engagement de non revente en l'état (Annexe N°09).

1.1.2.3. Le fonctionnement ou la production

Contrairement à la revente en l'état à l'importation des marchandises ou des services, l'importation de la matière première pour la production ou pour le fonctionnement de la société, n'est pas soumis à des autorisations ou agréments. L'autorisation est accordée à partir du moment où la société dispose d'un registre de commerce de production.

1.1.3. Les modalités de paiement des importations

Les techniques de paiement qui sont autorisés réglementairement en Algérie sont : Credoc, Remdoc et TL.

1.1.3.1. Le Crédit documentaire

C'est un engagement irrévocable par signature de la Banque émettrice de payer un montant déterminé au profit du bénéficiaire, notifié et éventuellement confirmé à ce dernier, par une tierce Banque (Banque notificatrice et éventuellement confirmante). Le paiement est conditionné au fait que le bénéficiaire présente à la Banque chargée de réaliser le Credoc, des documents conformes aux termes et conditions du Credoc.

Pour ouvrir une lettre de crédit (LC), il faut sélectionner une Banque pour émettre la LC, puis il est nécessaire d'avoir une ligne de crédit établi par le chargé d'affaires. Ce dernier examinera la santé financière de l'entreprise du client pour évaluer sa capacité de remboursement à base d'un KYC (know your Customer). A partir delà soit il désigne le pourcentage du montant de la transaction qui est mis en réserve selon la capacité du client, soit avec les fonds du client (ligne de crédit provisionné à 100%), soit avec les fonds de la Banque (ligne de crédit provisionnée à 0%).

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Un contrat commercial entre un donneur d'ordre et un fournisseur est établi, où toutes les conditions du contrat sont claires et acceptées par les deux parties.

Par la suite le donneur d'ordre doit présenter une facture pro-forma établie par le vendeur. Ces notions obligatoires sont :

- Elle doit obligatoirement avoir la mention pro-forma ;
- Entête du fournisseur ;
- Numéro et date de la facture ;
- Informations sur le client ;
- Tableau concernant la marchandise (désignation / quantité / prix unitaire) ;
- Valeur FOB / INCOTERMS ;
- Origine de la marchandise ;
- Tolérance (selon la matière importée) ;
- Le paiement ;
- Information Banque du fournisseur.

Avec la facture pro-forma en main, le client à accès à la plateforme Pré-Dom. Il introduit sa demande en ligne puis, ajoute sa facture en pièce jointe. Il mentionne tous les détails et attend le rejet ou l'accord du Trade.

Une fois la demande validée, le client reçoit un email de l'accord et doit se présenter muni des documents suivants pour l'ouverture du dossier de domiciliation :

- L'accord Pré-Dom ;
- La demande d'ouverture (Annexe n°10) ;
- L'engagement de domiciliation (Annexe n°11) ;
- D'autres documents dont le contenu dépend de la catégorie de la transaction choisie.

Le donneur d'ordre remet les documents à sa Banque, au niveau du service assistant clients (SAE). Le SAE a recours à la plateforme « Carthago Dom » afin de vérifier la conformité des documents et de vérifier s'il existe des erreurs éventuelles commises par le client. Aussitôt terminé il enregistre la demande.

Une fois le processus terminé, la demande sera transférée au Back office commerce internationale (BOCI) afin d'établir le SWIFT d'ouverture MT 700, puis le SAE l'extrait et l'envoie à la Banque du fournisseur.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Cette dernière notifie son client de l'ouverture. Si les circonstances sont favorables, le fournisseur embarque la marchandise, le transitaire établit le document de transport pour le fournisseur afin qu'il le dépose avec les autres documents auprès de sa banque pour les authentifier. Celle-ci les envoie par pli bancaire à la Banque émettrice. Sur la base du pli bancaire envoyé, la banque fait l'étude et programme la date de valeur (date du paiement).

Le pli bancaire doit obligatoirement contenir au minimum deux factures commerciales originales signées, un jeu complet de connaissement originaux on bord Bill of Lading (BL) ou lettre de transport aérien (LTA) ou connaissement routier (CMR). (Le BL et le LTA doivent être établis au nom de la Banque) et une liste de colisage (Packing List). Le client peut exiger d'autres documents.

Pour que le paiement s'effectue, soit le client dispose de devises, sinon il joint l'Annexe I instruction N° 06-2021 du 29 juin 2021 (Annexe N°12) où le client déclare de ne pas disposer d'avoir suffisants dans son compte devises commercial. Cette annexe donne le droit à la Banque de prélever le montant en DZD pour acheter la devise au niveau de la Banque d'Algérie.

Il est important de noter que le donneur d'ordre peut demander un pli cartable, afin d'accélérer le dédouanement. Il arrive avant le pli bancaire, et est envoyé du fournisseur vers l'importateur par DHL. Une fois reçu, le client le présente à sa banque afin de l'étudier et de domicilier la facture pour le dédouanement accompagnée d'une levée de réserves (Annexe n°13), sans engager la Banque de payer. Si jamais le pli bancaire arrive au même temps que le pli cartable, il l'annule automatiquement.

1.1.3.2. La remise documentaire

Dans ce cas, après l'établissement du contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier embarque la marchandise et réunit les documents et les présente à sa Banque. C'est cette dernière qui envoie les documents par pli bancaire à la banque de l'importateur.

La banque de l'importateur vérifie à son tour les documents par rapport au nombre précisé, les mentions obligatoires, les instructions du fournisseur, la facture définitive et le titre de transport prouvant que la marchandise a été expédiée.

Elle envoie à la banque du fournisseur l'accusé de réception, puis enregistre tous les documents dans un dossier Remdoc et transfère pour le BOCI afin de s'assurer de la conformité des documents et validation.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Ensuite le banquier procède à la Dom de l'opération. A cet effet, elle exige au client :

- Accord de Pré-Dom.
- Engagement de Dom.
- Engagement de non revente en l'état ou taxe de Dom.

Enfin, ils procéderont au paiement selon la formule acceptée par le client, soit à vue ou à échéance en présentant un engagement de paiement à échéance (Annexe N°14).

Pour que la banque effectue le paiement à vue il lui faut l'ordre de virement (Annexe N°15), par contre à échéance le D10³⁶ est exigé plus l'ordre de virement.

1.1.3.3. Le transfert libre

Le transfert libre est une technique possible sous certaines conditions qui sont :

Premièrement, la domiciliation doit être effectuée en utilisant les documents suivants :

- La demande de Dom bancaire.
- La facture originale comprenant toutes les mentions obligatoires.
- Le titre de transport original.
- L'engagement de non revente en l'état (pour la production) ou taxe de Dom du montant de la facture (pour la revente en l'état).

Deuxièmement, lors du paiement l'importateur présente :

- L'ordre de virement.
- Le document D10.
- La copie du titre de transport.
- La copie de la facture domiciliée.

1.1.3.4. L'évolution des techniques de paiement en Algérie

En 2008, l'Algérie a connu une forte augmentation des importations par rapport à 2007. Face à cette hausse vertigineuse, le gouvernement a mis en place plusieurs mesures pour contrôler la croissance des dépenses liées aux importations.

La loi de finances complémentaire (LFC) de 2009 a instauré le Credoc comme seul moyen de paiement pour assurer et garantir une traçabilité rigoureuse des flux commerciaux et financiers, offrant une meilleure gestion et supervision des transactions internationales.

³⁶ Le D10 est un document délivré à l'importateur à la douane au moment du dédouanement de la marchandise.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

En 2010, cette obligation a été maintenue, mais avec la nécessité de domicilier les opérations d'importations.

La LFC de 2014 a réintroduit la Remdoc en plus du Credoc pour alléger les contraintes financières des petites entreprises, facilitant ainsi les transactions.

En janvier 2017, le TL a été réintroduit comme technique de paiement.

1.1.4. Particularité du contrôle de change

On entend par contrôle des changes, le contrôle des flux financiers de et vers l'étranger. Le contrôle des changes relève des attributions de la banque d'Algérie, exercé à travers la loi sur la monnaie et le crédit, les règlements bancaires, instructions et notes aux banques et aux intermédiaires agréés.

Le paiement, le contrôle de paiement des importations et des exportations et les obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés sont régies par le règlement n° 07-01- du 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

1.1.4.1. Paiement d'acomptes (avance)

Selon l'article 50 du règlement 07-01 correspondant au 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, à l'import la banque peut procéder à une avance de maximum 15% du montant global du contrat, pour concrétiser la vente, contre une garantie de restitution d'avance (GRA) d'égale valeur.

En d'autres termes, c'est un paiement partiel fait à l'avance avant la réception des biens ou services. Cette avance aide l'importateur à payer le fournisseur pour commencer le processus de production ou d'expédition des biens, contre une GRA qui est une garantie qui assure à la banque qu'elle pourra récupérer l'avance si la transaction ne se conclut pas comme prévu.

1.1.4.2. Incoterms

C'est un ensemble de termes commerciaux repris dans les RUU de la CCI. Ils peuvent être inscrits dans les contrats commerciaux, à condition qu'ils ne soient pas en contradiction avec les dispositions législatives ou réglementaires (référence faite à l'assurance lié au transport de marchandise). La réglementation locale exige que le paiement de l'assurance du transport soit être effectuée en DZD en Algérie.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Par conséquent, à l'import, le CIP³⁷ et le CIF³⁸ sont interdits, car c'est le fournisseur qui effectue le paiement de l'assurance à l'étranger.

Par contre à l'export, si l'exportateur est algérien, il est autorisé à les utiliser.

Ces dispositions ont pour but de stimuler le secteur local des assurances.

1.1.5. Des restrictions dans le cadre des contraintes géopolitique

1.1.5.1. Vis-à-vis du Maroc

L'Algérie a officiellement interdit la domiciliation des marchandises qui transitent par les ports marocains. Cette mesure a été communiquée le 10 janvier 2024 par l'ABEF à travers une note envoyée aux banques opérant en Algérie, indiquant « nous avons l'honneur de vous informer que dans le cadre des opérations de commerce extérieur, il a été décidé de refuser toute opération de domiciliation pour les contrats de transport qui prévoient le transbordement/transit par les ports marocains », l'ABEF demande aussi de « vérifier la provenance des marchandises et de s'assurer auprès des opérateurs économiques que le transbordement ou transit n'intervient pas par les ports marocains ».

Au début les Banques exigent un engagement de non transbordement au port marocain, en précisant tous les ports transités. Mais dernièrement cette condition a été revue et remplacée par une clause dans l'engagement de domiciliation (Annexe N°11).

1.1.5.2. Vis-à-vis de l'Espagne

Le 08 juin 2022, l'ABEF a annoncé le gel des domiciliations bancaires des opérations de commerce extérieur de produits et services de et vers l'Espagne, à compter du 09 juin 2022 (Annexe N°16).

Ce gel des est la conséquence de la position de l'Espagne du côté du Maroc sur le sujet du Sahara occidental.

Cet environnement global des opérations de commerce extérieur défini, nous allons nous intéresser plus particulièrement à la mise en pratique de ces techniques de paiement au sein de la BNP Paribas El Djazaïr.

³⁷ CIP veut dire port payé assurance comprise par le vendeur.

³⁸ CIF veut dire coût, assurance et fret payé par le vendeur.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Section 2 : Présentation de l'organisme d'accueil.

Avant d'entamer l'étude de cas, nous avons jugé nécessaire de présenter la structure où nous avons effectué notre stage de fin d'études.

2.1. Présentation du groupe BNP Paribas

2.1.1. Historique³⁹

L'histoire du groupe BNP PARIBAS est étroitement liée à celle de sa société mère. Aujourd'hui, c'est l'un des plus grands groupes européens de services financiers.

Le Groupe BNP Paribas est profondément enraciné dans l'histoire économique de l'Europe. En France, les Comptoirs nationaux d'escompte de Paris et de Mulhouse, ancêtres de la BNP, ont été créés en 1848 pour relancer une économie fragilisée par la crise.

Dès 1860, le Comptoir national d'escompte de Paris a mis en place un réseau pionnier de succursales consacrées au financement du commerce international. Paribas, fondée par divers banquiers européens 1872, est rapidement devenue la banque d'investissement française par excellence. Fondée en 1913, la BNL, acteur clé de l'économie italienne spécialisée dans le financement du cinéma depuis 1935, la BNL, est entrée dans le groupe en 2006.

La Société Générale de Belgique, née en 1822, a rejoint le groupe sous le nom de Fortis en 2009.

2.1.2. Création de la BNP Paribas

Le groupe BNP Paribas est un groupe bancaire français né le 23 mai 2000 de la fusion de la Banque Nationale de Paris et de Paribas. Celui-ci est classé au top des premiers rangs tant français qu'européens des groupes bancaires.

BNP Paribas a une présence dans 80 pays avec près de 190000 collaborateurs, dont plus 145000 en Europe. Elle compte 7200 agences dans le monde et sert plus de 23 millions de clients. En Europe, le Groupe a quatre marchés domestiques (la Belgique, la France, l'Italie et le Luxembourg).

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

³⁹ www.bnpparibas.com

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

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

Au cours de l'année 2002 le groupe renforce sa position par des investissements directs au Maghreb. Elle a créé une filiale en Algérie : BNP Paribas EL Djazaïr et, dans le même temps, elle acquiert le réseau d'ABN Amro Bank Maroc qui est intégré à celui de la Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie (BMCI), déjà propriété à 65% de BNP Paribas.

2.1.3. Slogans de la BNP Paribas.

Le Slogans de banque BNP Paribas est passé par plusieurs périodes :

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

2.1.4. Les domaines d'activité du groupe BNP Paribas

Le groupe détient des positions clés dans ses trois domaines d'activité :

- **Retail Banking** : la banque de détail regroupe des réseaux d'agences offrant un service financier spécialisé dans le crédit aux particuliers des professionnels.
- **Investement solotions** : Il regroupe une gamme unique de solutions répondant à l'ensemble des besoins des investisseurs institutionnels, entreprise ou particuliers (la gestion d'actifs, l'assurance, l'épargne et le courtage ...etc.).
- **Corporate & Investment Banking (CIB)** : il opère dans les métiers de financement des entreprises (personnes morales) ainsi que dans le conseil et les métiers de marché de capitaux.

En Europe, le Groupe a quatre marchés domestiques (la Belgique, la France, l'Italie et le Luxembourg). BNP Paribas Personal Finance est le numéro un du crédit aux particuliers. BNP Paribas développe également son model ingéré de banque de détail dans les pays du bassin méditerranéen, en Turquie, en Europe de l'Est et un réseau important dans l'ouest des Etats-Unis.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Dans ses activités Corporate et Investement Banking et Investement solutions, BNP Paribas bénéficie d'un leadership en Europe, d'une forte présence dans les pays Amérique, ainsi que d'un dispositif solide et en forte croissance en Asie.

2.2. Présentation de la BNP Paribas El Djazaïr

2.2.1. Présentation

BNP Paribas EL Djazaïr est une société par action SPA. Cette filiale à 100% du groupe BNP Paribas est l'une des toutes premières banques privées installées sur le territoire algérien (depuis l'année 2002).

C'est un partenaire de référence des grandes entreprises algériennes et multinationales ainsi que des PME-PMI. Elle dispose d'une expertise reconnue qui lui permet d'accompagner ses clients dans leurs opérations les plus complexes.

Elle développe des produits spécifiques :

Aux entreprises : crédits de fonctionnement et crédits d'investissement et accompagne sa clientèle dans la réalisation et le financement de leurs opérations de commerce international, tant à l'import qu'à l'export.

Aux particuliers : un partenariat entre la filiale du groupe BNP Paribas à savoir Cetelem Algérie et la BNP ED, a permis à cette dernière d'enrichir les produits bancaires proposés à ce segment de la clientèle.

BNP Paribas El Djazaïr est dotée d'un conseil d'administration contrôlé par deux commissaires aux comptes. Elle diffère des banques nationales par son organisation centralisée.

BNP PARIBAS EL DJAZAIR est devenue en moins de quinze ans, l'une des banques du secteur privé les plus importantes sur le territoire algérien. Forte de ses succès, elle s'est activement déployée et compte 71 agences ouvertes.

Elle couvre ainsi progressivement le territoire national, avec une implantation dans 19 wilayas. Cette stratégie témoigne de son ambition à être une banque citoyenne aux services de qualité supérieure à l'ensemble de sa clientèle.

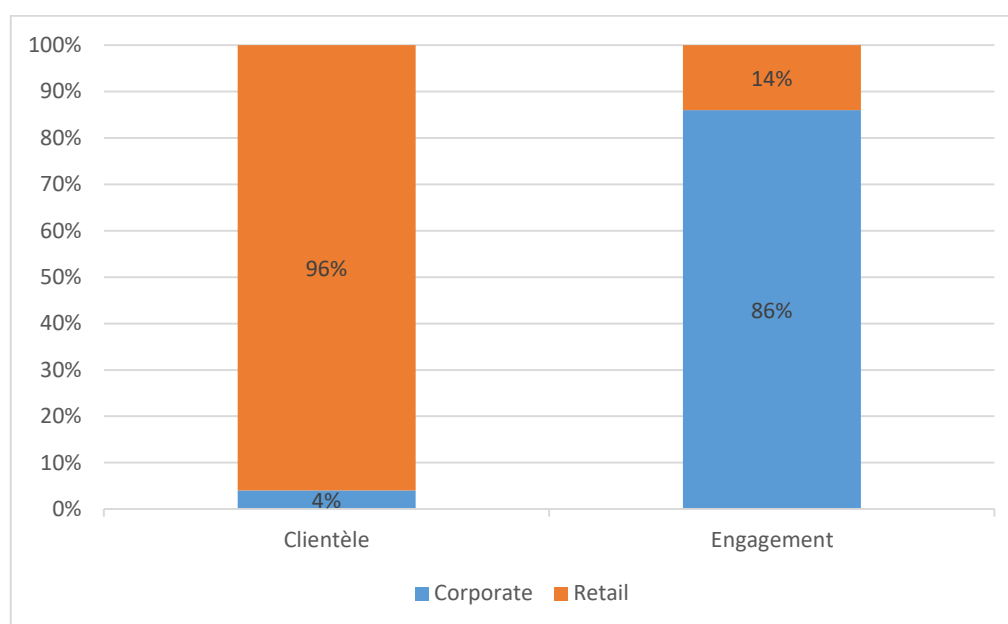
L'activité leasing a rejoint les différents métiers présents au sein de la banque en Algérie en 2007.

La banque bénéficie, par ailleurs, d'un partenariat avec Cardif El Djazaïr, filiale du groupe BNP Paribas, dont l'activité est liée au secteur des assurances et collabore avec Cetelem filiale du groupe spécialisé dans le crédit à la consommation.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

La clientèle de BNP Paribas El Djazaïr est composée dans sa majeure partie de la clientèle « Retail » (particuliers et professionnels) soit 96% de sa clientèle contre 04% de sa clientèle « Corporate » (entreprises). En revanche, en matière d'engagement, 86% des créances de la banque sont détenues par la clientèle « Corporate contre 14% seulement au niveau du « Retail »⁴⁰.

Figure N°2 : Composition du portefeuille de BNPP-ED.



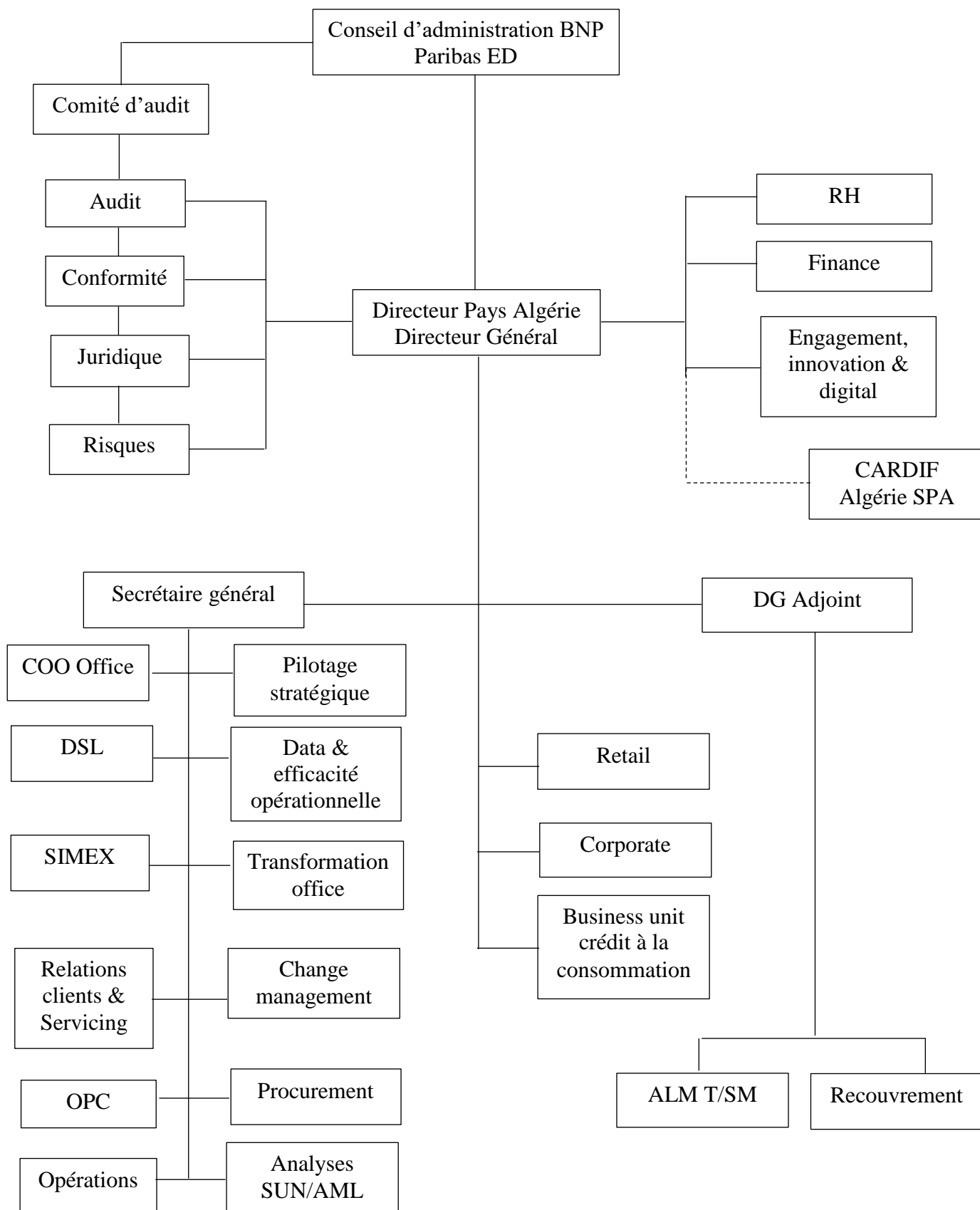
Source : Document interne BNP Paribas ED, agence Tizi-Ouzou.

L'organigramme de la BNP Paribas ED se présente comme suit :

⁴⁰ <http://group.bnppribas.dz>

**Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas
BNP Paribas El Djazaïr.**

Schéma N° 14 : Organigramme de la BNP Paribas El Djazaïr.



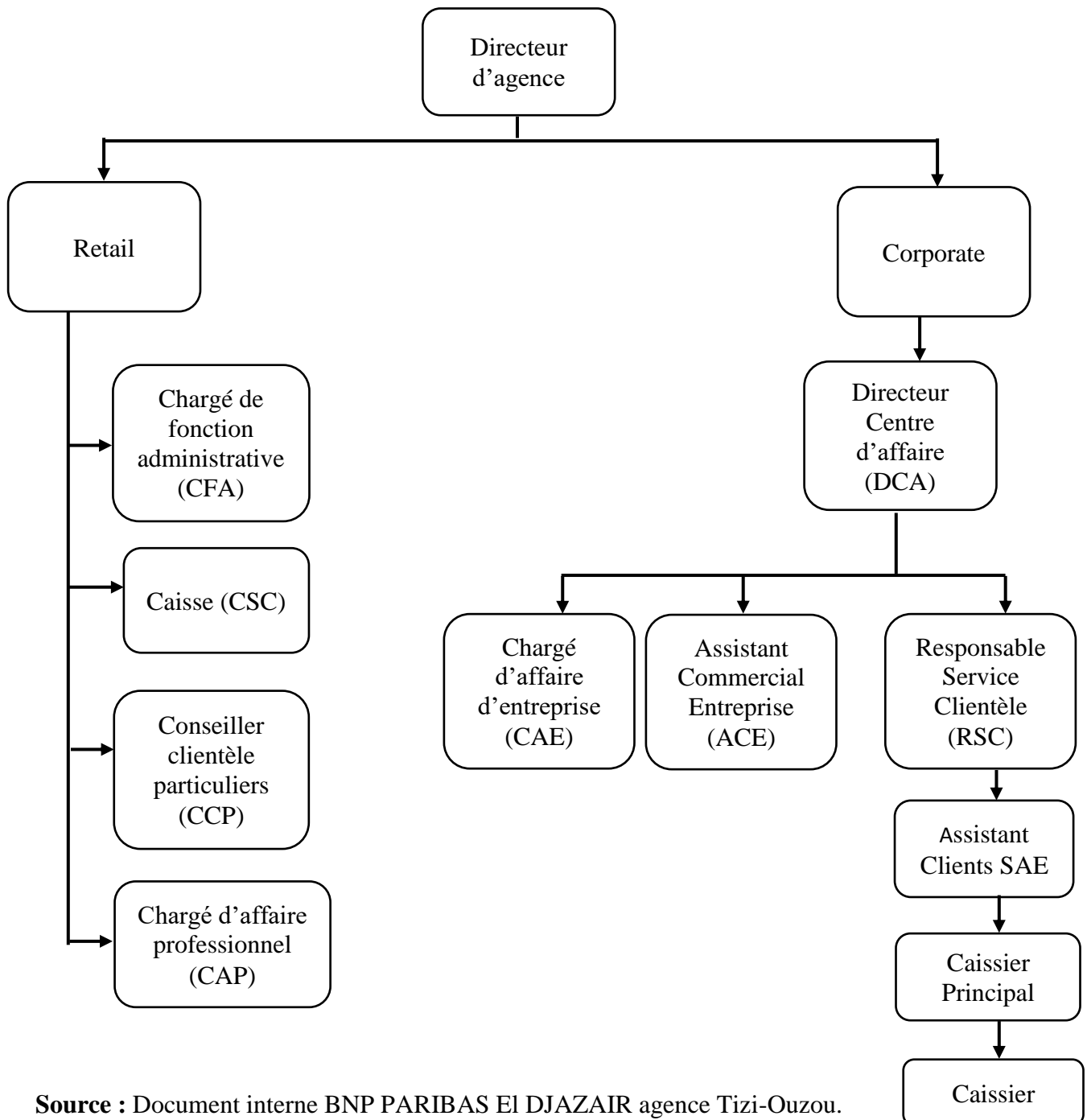
Source : Document interne BNP PARIBAS EL DJAZAIR agence Tizi-Ouzou.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

2.2.2. Présentation et organisation de l'agence de Tizi-Ouzou.

L'agence BNP Paribas El Djazaïr Tizi Ouzou, a été inaugurée en Février 2008 en présence de cinq employés de l'agence. C'est la seule agence BNP Paribas située au niveau de Tizi Ouzou. Auparavant, BNP Paribas El Djazaïr Tizi Ouzou était une Retail Plus. Elle est passée en Centre d'Affaire en 2010, qui regroupe le Retail (ceux qui entrent en relation avec les particuliers et les professionnels et le Corporate (ceux qui travaillent avec les entreprises).

Schéma N° 15 : Organigramme de l'agence BNP Paribas de la wilaya de Tizi-Ouzou.



Source : Document interne BNP PARIBAS El DJAZAIR agence Tizi-Ouzou.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Section 3 : Les outils méthodologiques.

Notre sujet porte sur une étude comparative entre les techniques de paiement à l'international : le crédit documentaire et la remise documentaire. Nous avons fixé comme objectif principal d'identifier les points de ressemblance et de différences pour un arbitrage pertinent entre les deux techniques de paiement à l'international. Pour réaliser cette recherche, nous avons eu recours aux outils méthodologiques suivants :

3.1. La construction de l'objet de recherche

Nous avons eu recours à une revue de littérature inhérente à notre sujet de mémoire pour comprendre les différentes techniques, les intervenants impliqués, les modalités de leur mise en place, les avantages et les inconvénients et les risques liés à chacune des techniques de paiement à l'international. La revue de littérature nous a permis de voir comment ces techniques sécurisent les transactions, répondent aux besoins des clients et minimisent les risques.

La recherche s'est effectuée sur la base d'une liste de mots clés : techniques de paiement documentaires et non documentaires ; instruments de paiement, l'objet, le contenu et la portée de chacune des techniques.

Nous avons construit un cadre conceptuel qui a permis de consolider notre compréhension des différences entre le Credoc et la Remdoc dans le contexte des transactions commerciales internationales.

3.2. L'étude empirique

Nous avons inscrit notre recherche dans le contexte algérien. Il existe un consensus autour de l'idée que l'analyse du contexte est essentielle pour comprendre les procédures et leur mise en œuvre dans le cadre d'un contexte économique bien déterminé, l'Algérie en l'occurrence. Les données liées aux spécificités de ce contexte ont été obtenues par des entrevues réalisées avec le chargé d'affaires entreprises et un agent du service Trade basé à Alger, venue en mission à l'agence Tizi-Ouzou.

En effet, notre stage s'est déroulé au centre d'affaires de la BNP Paribas agence Tizi-Ouzou. Il a débuté le 05 Mai 2024 à raison de 4 séances de 9h jusqu'à 16h.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Nous avons été accueillis par le Chargé d'Affaires Entreprises, qui a supervisé notre intégration et notre apprentissage. Au cours de cette période, qui comprenait des présentations, des discussions de groupe et des exercices pratiques, nous avons eu l'opportunité d'observer diverses opérations bancaires, en particulier celles liées aux transactions internationales. Les entrevues réalisées avec l'agent du service « Trade » nous ont permis de nous familiariser avec les produits financiers et de comprendre les concepts théoriques du Credoc et de la Remdoc dans le contexte Algérien en illustrant avec les textes de lois relatives aux transactions internationales, l'évolution des techniques de paiement en Algérie et les différentes nouveautés.

Pour réaliser l'étude comparative et déterminer les critères de ressemblance et de différences des techniques de paiement, nous avons eu recours à des exemples réels de transactions commerciales pour mettre en pratique nos connaissances théoriques utilisant le Credoc et la Remdoc dans le service Assistant clients (SAE). Ces études de cas nous ont permis de comprendre comment ces techniques sont appliquées dans des situations concrètes sur leur plateforme personnelle, les documents requis, et les étapes de vérification et d'approbation. Nous avons analysé des exemples de documents réels tels que des lettres de crédit, des connaissements et des factures commerciales, afin de comprendre leur rôle et leur importance. Cette analyse nous a aidés à identifier les points clés de chaque document et à comprendre comment ils sont utilisés pour sécuriser les transactions.

Nous avons reçu un feedback régulier de notre superviseur qui est le Chargé d'Affaires Entreprises, ce qui nous a permis d'améliorer continuellement nos compétences et notre compréhension des transactions internationales.

Section 4 : Déroulement du crédit documentaire et de la remise documentaire.

Dans cette section, nous allons suivre le traitement de différentes opérations d'importation avec les techniques de paiement à l'international au niveau de la BNP Paribas El Djazaïr Agence Tizi-Ouzou, et cela pour mieux comprendre le déroulement. Cette étude nous permettra d'illustrer concrètement les différentes étapes impliquées dans une opération réelle.

4.1. Etude de cas d'une importation par Credoc

Nous allons étudier deux cas de Crédit documentaire. Le premier sera de la marchandise pour le fonctionnement d'une entreprise, et le second cas qui concerne la marchandise pour de la revente en l'état.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

4.1.1. Déroulement de l'opération de fonctionnement

Notre cas est une entreprise industrielle algérienne, qui conclut un contrat commercial avec son fournisseur chinois. Il s'agit d'une opération d'importation de biens (Tige) destinés au fonctionnement de sa société pour fabriquer de la BA13. La technique utilisée est le Credoc irrévocable non requise (non confirmé), au sein de la BNP Paribas El Djazaïr, Agence Tizi-Ouzou.

- **L'importateur** : Entreprise (X).
- **L'exportateur** : Entreprise (Y).
- **Objet du contrat** : Ce contrat a pour objet l'acquisition de biens destinés au fonctionnement.
- **Montant du contrat** : 232 500.00 USD.
- **Prix Unitaire** : 848.276 USD.
- **Origine de la marchandise** : Chine.
- **Lieu d'embarquement** : Any Port China.
- **Lieu de destination** : Port d'Alger.
- **Type d'opération** : Fonctionnement.
- **Incoterm utilisé** : CFR.
- **Type de crédit** : à vue.

Les étapes de cette opération de la domiciliation jusqu'au règlement sont présentées, comme suit :

4.1.1.1. L'ouverture du dossier de domiciliation

En premier lieu, le client à accès à la plateforme accord pré-domiciliation (en ligne), dont il dispose d'un compte qui lui est propre.

Il remplit donc un formulaire électronique de toutes les informations nécessaires, et joint la Facture pro-forma.

En second lieu, le « Trade » consulte la demande, il valide puis ajoute son accord, il sera marqué sur la plateforme « Carthago Dom ». Une fois l'accord marqué, un email est transféré automatiquement au client afin de l'informer de l'accord, et l'inviter à se présenter à sa banque muni de documents précis.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Ensuite, pour l'ouverture du dossier de domiciliation, la banque doit réunir des documents, qui sont :

- Accord pré-domiciliation,
- Engagement extérieur,
- Mise à jour du KYC (Know your Customer) (bilan du client à jour),
- Demande d'ouverture,
- Engagement de domiciliation (engagement que la marchandise est pour son propre fonctionnement),
- Engagement de non revente en l'état,
- Facture pro-forma,
- Gestion des autorisations (gesaut).
- Fiche de contrôle de conformité (FCC).

En outre, dans la même plateforme « Carthago Dom » où on vérifie l'accord pré-domiciliation, le SAE va vers le volet gestion des opérations de domiciliation. Il se rend dans le dossier du client, puis vers onglet création des domiciliations import, et remplit les champs que la banque doit compléter ou modifier en cas d'erreur émise par le client :

- Information dossier
 - Nom du client.
 - Objet de l'opération : marchandise.
 - On appui sur la case pro-forma.
- Information facture
 - Date de facture.
 - Référence de facture.
- Détail de l'opération commerciale
 - Nature du contrat : délai normal.
 - Taxe de domiciliation : Engagement de non revente en l'état
 - Pays d'origine de la marchandise.
 - Port d'embarquement.
 - Port à destination (de chargement).
 - Port de débarquement.
 - Cadre importation : fonctionnement.
 - Incoterms.
 - Lieu incoterms.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

- Tarif douanier codification de marchandise importer en Algérie c'est 10 chiffres.
- Description de la marchandise.
- Information fournisseur.
 - Fournisseur.
- Information paiement.
 - Correspondant (Banque du fournisseur).

Aussitôt terminé, il clique sur le bouton « enregistrer ».

Le dossier passe par le responsable service clientèle (RSC) pour vérification et validation. Dès validation, le SAE va vers Carthago Trade, puis vers onglet crédit documentaire importation > demande ouverture de Credoc > nouvelle demande, il saisit les informations suivantes :

- Agence Tizi-Ouzou N°01.
- Donneur d'ordre.
- Information domiciliation.
- Donnée bénéficiaire.
- Donnée réalisation (cordonnée de la banque réalisatrice).
- Détail Credoc (lieu d'expiration, date d'expiration, date limite d'expédition).
- Mettre à jour le certificat de respect.

Une fois renseigné il va vers pièce jointe, il joint le dossier scanné (celui validé par le RSC), et clique sur validation. Par la suite, il sera envoyé au CAE, afin de marquer l'onglet provision retenu de garantie (PREG). Dès qu'il ajoute l'accord PREG pour ouverture, il le transmet encore une fois au SAE via MOCI (middle office commerce international).

Par la suite il le renvoie vers le RSC, via Carthago Trade. A son tour le RSC l'envoie au BOCI. Ce dernier se charge de reprendre la demande d'ouverture et la reproduit sous forme de SWIFT MT 700.

Le SAE suit sur le volet consultation et suivi Credoc. Dès lors que la mention « ouvert » s'affiche sur le statut, ils peuvent extraire le SWIFT, à partir de la plateforme qui est nommé « NBAW production », pour le vérifier une dernière fois et l'envoyer directement à la Banque du fournisseur.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

4.1.1.2. Réalisation financière

A ce stade le fournisseur embarque la marchandise et reçoit le BL, puis il prépare les documents nécessaires, et les dépose à sa banque. Celle-ci les transmet par Canal bancaire pour la BNP Paribas ED.

Une fois le pli bancaire reçu, le SAE vérifie les documents exigés et procède directement au paiement, car le crédit est à vue ce qui fait documents contre paiement.

4.1.2. Déroulement de l'opération de la revente en l'état

Pour ce cas, c'est un laboratoire algérien, qui conclut un contrat commercial avec son fournisseur français. Il s'agit d'une opération d'importation de réactif de laboratoire destiné à la revente en l'état de sa société, à travers un Credoc irrévocable non requis (non confirmé), au sein de la BNP Paribas El Djazaïr, Agence Tizi-Ouzou.

- **L'importateur** : Entreprise (A).
- **L'exportateur** : Entreprise (B).
- **Objet du contrat** : Ce contrat a pour objet l'acquisition de réactif de laboratoire destiné à la revente en l'état.
- **Montant du contrat** : 557 440.00 USD.
- **Prix Unitaire** : 375.60 USD.
- **Origine de la marchandise** : France.
- **Lieu d'embarquement** : Aéroport ROISSY.
- **Lieu de destination** : Aéroport d'Alger.
- **Type d'opération** : revente en l'état.
- **Incoterm utilisé** : FCA.
- **Type de crédit** : à vue.

Premièrement, pour la Pré-Dom la procédure est identique à la précédente. Une fois acceptée, on passe à la Domiciliation. Les spécificités du contexte algérien ont révélé que dans le cas de la revente en l'état produits pharmaceutiques, la Banque exige en plus les documents qui sont cités ci-après :

- Taxe de Dom ;
- Programme d'importation ;
- Attestation de régulation.
- Certificat de respect ;
- Certificat de libre circulation.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

La suite de la procédure reste la même, juste au moment où le fournisseur embarque sa marchandise, l'aéroport lui établit le LTA pour l'ajouter au pli bancaire que sa banque va transférer à la BNP Paribas ED. Une fois arrivé, le paiement s'effectuera automatiquement.

4.2. Etude de cas d'une importation par Remdoc

Pour mieux comprendre la procédure d'importation par Remdoc, nous avons eu recours au cas d'une entreprise industrielle Algérienne « SARL T » spécialisée dans les emballages. Cette entreprise a signé un contrat d'achat d'une quantité de « Polyéthylène », effectué auprès d'un fournisseur Saoudien « S ».

- **Marchandise** : Polyéthylène.
- **Le prix de la marchandise** : 53 550.00 USD / Prix Unitaire : 1 020.00 USD.
- **Origine de la marchandise** : Arabie Saoudite.
- **Lieu d'expédition** : JEDDAH.
- **Lieu d'arriver** : Alger Port.
- **Incoterm** : CFR.

4.2.1. L'ouverture de la Remdoc

Après que le contrat commercial est établi, l'exportateur « S » présente les documents requis à sa banque. La banque émettrice enverra les documents à la BNP Paribas ED.

Dès réception des documents, le CFA les examine attentivement, en confirmant qu'ils ont été envoyés par un pli bancaire et qu'ils correspondent tous au bordereau bancaire du correspondant, sur lequel est repris la liste des documents expédiés ainsi que le nombre d'exemplaires de chaque document.

Il garantit la clarté et la précision des instructions du fournisseur, ainsi que la présence de la facture définitive et le BL confirmant l'expédition de la marchandise.

Le chargé fonction administrative CFA vérifie que toutes les mentions obligatoires sont présentes sur la facture, notamment le nom de l'expéditeur, de l'importateur et de la compagnie de transport, le nom du bateau, le port d'embarquement, la nature et le poids de la marchandise (packing List), ainsi que la date et la signature de la compagnie de transport, accompagnées des mentions « original » et « On board ».

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Après cela, l'agent en charge de l'opération accuse réception auprès de la banque correspondante. Ensuite, il utilise le logiciel « ScandAll Pro » pour enregistrer les documents reçus en les scannant et les stockant dans un dossier spécial appelé « Remdoc » dédié au client « SARL T ».

Les documents scannés sont envoyés à la direction via le logiciel WORKFLOW pour une validation administrative. Après vérification de la conformité par le back office, un accusé de réception est envoyé à la banque du fournisseur, confirmant la réception des documents. En parallèle, le back office transmet la validation au CFA via MOCI et envoie un formulaire d'instruction client. Ce formulaire nécessite que le client accuse réception lorsqu'il récupère les documents.

Puis, le CFA MOCI reçoit les directives du vendeur et envoie à l'importateur un avis de réception de la remise documentaire.

Pour procéder à la domiciliation de l'opération, la banque demande au client les éléments suivants :

- Un accord pré dom.
- Un engagement de dom.
- Engagement de non revente en état.

Le processus de Dom est similaire avec le Credoc, à l'exception du fait qu'il n'y a pas de MT 700 lors de la Remdoc.

4.2.2. Réalisation financière

Le règlement financier de la Remdoc est conditionné par la réaction de l'importateur aux avis envoyés par l'agence, que ce soit le paiement des documents ou l'acceptation d'un effet.

Dans ce cas, l'importateur a réagi en effectuant le paiement des documents.

Une fois que l'importateur a approuvé la remise à vue, il se rend à sa banque pour effectuer le paiement et présente avec lui l'ordre de virement. Enfin, la BNP envoie les fonds à la banque émettrice et règle le paiement à l'exportateur.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Section 5 : Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire.

Après une étude des cas pratique au sein de l'agence BNP Paribas ED Tizi-Ouzou, pour évaluer de manière optimale les outils les plus appropriés, il est nécessaire de comparer le Credoc à la Remdoc en soulignant les principales différences entre ces modes de paiement.

Afin de nous permettre une compréhension approfondie et un choix éclairé du mécanisme le mieux adapté à chaque opération, nous procéderons à une analyse comparative du Credoc et de la Remdoc.

Les techniques de transactions commerciales internationales, telles que le Credoc et la Remdoc présentent des caractéristiques distinctes en termes de processus de paiement, de sécurité, de coûts et de flexibilité.

Pour choisir la méthode la plus appropriée, il est crucial de comprendre les rôles des acteurs impliqués, le déroulement des transactions, et les diverses modalités de réalisation. L'analyse de la sécurité de chaque méthode révèle leur efficacité à minimiser les risques de paiement et de fraude.

De plus, l'évaluation des coûts associés, incluant les frais bancaires et les commissions, ainsi que les avantages et inconvénients de chaque technique, est essentielle pour optimiser les décisions dans les contextes commerciaux internationaux.

5.1. Comparaison des intervenants : On procède à la comparaison entre les intervenants des deux techniques.

Tableau N°5 : Comparaison des intervenants du Credoc et de la Remdoc.

Les intervenants.	Credoc.	Remdoc.
Exportateur.	Bénéficiaire.	Donneur d'ordre.
Banque de l'exportateur.	Notificatrice (confirmante).	Remettante.
Importateur.	Donneur d'ordre.	Destinataire.
Banque de l'importateur.	Emettrice.	Présentatrice.
Rôle des banques.	Dans le Credoc la banque joue un rôle de garant.	Dans la Remdoc la banque est un intermédiaire.

Source : Réalisé par nos soins.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Avec ce tableau on déduit :

- L'exportateur est le bénéficiaire dans le Credoc, par contre dans la Remdoc c'est le donneur d'ordre.
- L'importateur c'est le donneur d'ordre dans le Credoc, dans la Remdoc c'est le tiré de la remise.
- La banque de l'exportateur dans le Credoc, informe l'exportateur de l'ouverture du crédit et peut également agir en tant que banque confirmante si le crédit est confirmé, par rapport à la Remdoc la banque est remettante, elle remet les documents à la banque de l'importateur.
- La banque de l'importateur dans le Credoc est émettrice. Elle émet le Credoc et s'engage à payer l'exportateur sur présentation des documents conformes, par rapport à la Remdoc, elle est présentatrice. Elle présente les documents à l'importateur contre un paiement.
- Le rôle des banques : elles se portent comme garant pour effectuer et transférer le paiement au bénéficiaire du Credoc, tandis que dans la Remdoc, les banques jouent le rôle d'intermédiaire entre l'importateur et l'exportateur.

5.2. Comparaison du déroulement des opérations

Tableau N°6 : Comparaison du déroulement du Credoc et de la Remdoc.

Le déroulement.	Credoc.	Remdoc.
La pré-domiciliation électronique.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Inscription du client sur plateforme. 2. Identification du client et exécution de la demande Pré-Dom. 3. Contrôle et validation au niveau centrale. 4. Contrôle et validation agence. 	La même procédure.
La domiciliation bancaire.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Délivrance d'un numéro de domiciliation. 2. Finalisation du dossier de domiciliation. 	La même procédure.
La procédure du déroulement.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ouverture du Credoc. 2. Emission du Credoc. 3. Réalisation du Credoc. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Constitution de dossier de Remdoc. 2. Réalisation de la Remdoc.

Source : Conception personnelle.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

D'après le tableau ci-dessus, il ressort que :

- La procédure de la Pré-Dom et la Dom à l'importation sont identiques dans les deux moyens de paiements.
- Par rapport aux procédures de déroulement, le Credoc est différent de la Remdoc.

Le Credoc implique plusieurs étapes formelles comme l'ouverture du crédit, l'envoi des documents et chaque étape exige l'accomplissement de nombreuses formalités. En revanche, la Remdoc se limite généralement à deux étapes principales qui sont l'ouverture et la réalisation de la Remdoc, ce qui met en évidence la complexité plus élevée du traitement du Credoc comparativement à la Remdoc.

De plus, dans le cadre du Credoc, une fois les documents envoyés, la banque doit en vérifier la conformité, le client est alors tenu de procéder au paiement. Tandis que pour la Remdoc, le paiement peut s'effectuer à vue ou à terme exposant toujours les fournisseurs au risque de non-paiement.

5.3. Comparaison des formes du Credoc et de la Remdoc : on va voir les formes des deux méthodes.

Tableau N°7 : Comparaison des formes du Credoc et de la Remdoc.

Techniques de paiement.	Credoc.	Remdoc.
Formes.	1. Révocable. 2. Irrévocable. 3. Irrévocable et confirmé.	1. Remise simple. 2. Remise avalisé.

Source : Réalisé par nos soins.

Le tableau ci-dessus distingue plusieurs formes, chacune avec ses caractéristiques spécifiques pour sécuriser les transactions internationales.

- Pour le Credoc, on a le Credoc révocable qui est une forme moins sécurisée qui permet à l'importateur de modifier ou d'annuler le crédit à tout moment sans préavis, ce qui rend son utilisation rare au niveau des banques car le Credoc est un consentement des 4 parties, l'une ne peut faire quoi que ce soit sans l'accord des autres.
- A l'opposé, le Credoc irrévocable ne peut être ni modifié ni annulé sans l'accord de toute les parties, offrant ainsi une plus grande sécurité et incluant un engagement ferme de la part de la banque émettrice, ce qui renforce la confiance du vendeur dans la transaction.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

- Une sécurité encore plus renforcée est fournie par le Credoc irrévocable et confirmé, qui non seulement engage la banque émettrice mais inclut également un engagement supplémentaire de la part d'une banque confirmatrice. Cette double garantie assure que le paiement au vendeur est fortement sécurisé, et aucun changement ou annulation ne peut survenir sans l'accord de toutes les parties concernées.
- D'autre part, la Remdoc se divise en deux formes principales, en premier lieu, la remise simple se limite aux documents financiers (les chèques, traites, lettres de change, billet à ordre) qui constituent les moyens de paiements, le principe est que l'importateur reçoit ces documents et, en échange, effectue le paiement selon les conditions spécifiées. Il est utilisé lorsque la confiance entre l'acheteur et le vendeur est élevée.
- En revanche, la remise avalisée, un aval est ajouté aux effets de commerces. C'est une garantie supplémentaire fournie souvent par une banque, qui accepte de garantir le paiement de l'effet. Cela signifie que si l'importateur ne paie pas, l'avaliseur (la banque) sera tenu de payer à la place.

5.4. Comparaison entre les modes de réalisation

Nous passons en revue les modes de réalisation des transactions selon les conditions prévues dans le contrat pour les deux principaux modes.

Tableau N°8 : Comparaison entre les modes de réalisation du Credoc et de la Remdoc.

Techniques de paiement.	Credoc.	Remdoc.
Modes de réalisation.	1. Paiement à vue. 2. Paiement différé. 3. Paiement par acceptation. 4. Paiement par négociation.	1. Documents contre paiement. 2. Documents contre acceptation.

Source : Conception personnelle.

A travers le tableau ci-dessus, on comprend que le Credoc assure plusieurs modes de réalisation.

- En premier lieu, la réalisation à vue qui permet à la banque émettrice de payer immédiatement le bénéficiaire sur présentation des documents conformes au crédit. C'est un mode direct et rapide qui garantit le paiement dès que les conditions sont remplies.
- En deuxième lieu, le paiement différé est un mode où la banque émettrice s'engage à effectuer le paiement à une date ultérieure, à condition que les documents nécessaires soient présentés dans le délai de validité du crédit.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

- En troisième lieu, le paiement par acceptation, l'exportateur reçoit de la banque une traite acceptée, payable à l'échéance fixée dans le contrat commercial, cela diffère le paiement mais assure un engagement formel de la banque.
- Enfin, le paiement par négociation qui permet à la banque d'avancer les fonds avant l'échéance indiquée sur la traite, offrant ainsi une liquidité anticipée à l'exportateur.

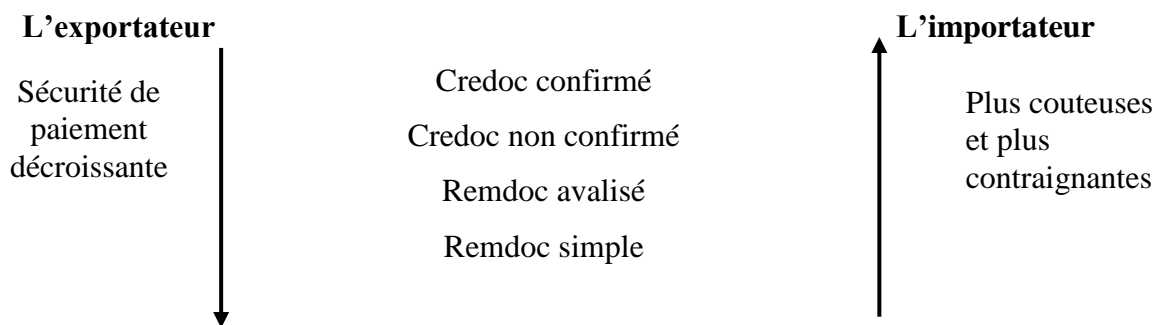
En ce qui concerne la Remdoc, elle offre également plusieurs modes.

- Premièrement, le mode document contre paiement, exige que la banque ne remette les documents d'expédition à l'importateur qu'en échange d'un paiement immédiat de la facture, ce qui sécurise le paiement avant toute livraison.
- Deuxièmement, le mode document contre acceptation, stipule que la banque présentatrice ne remet les documents à l'acheteur que contre la mise en place d'un instrument de paiement respectant les échéances fixées par le contrat de vente, permettant un délai de paiement tout en contrôlant la remise des documents.

Ces modes de réalisation offrent différents niveaux de sécurité et de flexibilité dans le traitement des paiements internationaux, adaptés aux besoins spécifiques des parties contractantes en fonction de leur relation de confiance et des conditions du marché.

5.5. Sécurité des techniques de paiement : Continuons notre comparaison, en explorant la sécurité.

Schéma N°16 : Sécurité des techniques de paiement.



Source : Document interne BNP Paribas ED, Agence Tizi-Ouzou.

Selon ce schéma, le Credoc est identifié comme le plus sécurisé pour le vendeur, offrant une garantie de paiement une fois que les conditions documentaires sont remplies. Cette méthode assure au vendeur une protection maximale contre les risques d'impayés, grâce à l'intervention d'une banque tierce garantissant le règlement. Mais le Credoc confirmé peut être moins sécurisé pour l'acheteur, car il engage ses fonds avant de recevoir des marchandises et sans avoir de garantie absolue de leur conformité.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

En revanche, concernant la remise documentaire, la sécurité varie selon les modalités. La Remdoc avalisée offre un niveau intermédiaire de garantie, la banque du vendeur garantissant le paiement dès que les documents sont conformes. Cependant, la Remdoc simple est moins sécurisée car elle dépend uniquement de la bonne foi de l'acheteur pour effectuer le paiement après réception des documents, exposant ainsi le vendeur à un risque accru de non-paiement.

Et pour l'importateur, lors d'une Remdoc le paiement n'est effectué qu'après que la banque ait remis les documents de transport conformes, ce qui assure que les marchandises ont été expédiées selon les termes de la transaction. Cette méthode offre un niveau de sécurité supplémentaire par rapport à l'importateur.

En définitive, Le Credoc confirmé est souvent préféré par l'exportateur pour sa sécurité accrue, tandis que la Remdoc peut être choisie pour sa simplicité et sa souplesse, bien que présentant des risques potentiels plus élevés en cas de non-paiement de la part de l'acheteur.

Le Credoc assure que l'importateur ne paie que lorsque les documents présentés par le vendeur sont conformes aux conditions convenues, offrant ainsi une garantie de paiement basée sur la conformité des documents. Et la Remdoc assure que l'importateur ne paie que lorsque les documents de transport conformes sont remis par la banque, offrant ainsi une garantie supplémentaire sur la conformité d'expédition.

5.6. Comparaison des commissions entre le Credoc et la Remdoc à l'import

Tableau N°9 : Comparaison des commissions entre le Credoc et la Remdoc à l'import.

Nature d'opération.	Credoc.	Remdoc.
Domiciliation.	3000 DZD HT+ 19%TVA.	Identique.
SWIFT.	3000 DZD HT+ 19% TVA.	Identique.
Ouverture du crédit.	3000 DZD.	Cette étape n'existe pas dans la Remdoc.
Commission d'engagement.	Max 0.65% du montant de la LC.	Cette étape n'existe pas dans la Remdoc.
Commission de règlement.	<ul style="list-style-type: none"> ○ Pour l'état 0.10% du montant de la LC. ○ Pour la BNP 0.15% du montant de la LC. 	Cette étape n'existe pas dans la Remdoc.

Source : Conception personnelle.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Selon les données présentées dans le tableau ci-dessus, il apparaît que le coût associé à l'utilisation du Credoc est supérieur à celui de la Remdoc. Cette différence de coût est attribuée à la diversité et à la complexité des commissions que comprend le Credoc, qui englobent des frais administratifs, des frais de gestion de dossier, ainsi que des coûts liés à la sécurisation des transactions internationales.

- Les frais de domiciliation et de SWIFT, sont similaires dans le Credoc et la Remdoc ;
- L'ouverture de crédit existe juste dans le cas d'un Credoc ;
- La commission d'engagement quant à elle existe juste dans le Credoc. Dans le passé, elle était libre pour toutes les banques, jusqu'à ce que la banque d'Algérie l'ait plafonnée à maximum 0.65% du montant de la LC, les banques peuvent appliquer moins tout dépend de ses clients.
- Quant à la commission de règlement dans le Credoc au moment du paiement, le taux est prélevé du client, 0.10% du montant de la LC pour l'Etat, 0.15% du montant de la LC pour la BNP Paribas, pour la Remdoc cette commission n'existe pas.

5.7. Comparaison des avantages et inconvénients du Credoc et de la Remdoc

Tableau N°10 : Comparaison des avantages et inconvénients du Credoc et de la Remdoc.

	Credoc.	Remdoc.
Les avantages.	<ul style="list-style-type: none"> • Le Credoc est une sécurité de paiement pour l'exportateur. • L'importateur est garanti du respect des conditions du contrat et de la réception de sa marchandise. • Le Credoc à un niveau de sécurité élevée grâce à la double garantie bancaire toujours pour l'exportateur. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les documents fournissent à l'acheteur la garantie que le vendeur a rempli ses obligations. • Le vendeur est sure que l'acheteur ne peut pas prendre possession de la marchandise sans avoir payé ou engagé à payer. • Les banques prennent moins de risques car cette opération ne nécessite pas leur engagement financier. • La Remdoc est une technique simple, souple et moins coûteuse.

**Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas
BNP Paribas El Djazaïr.**

Les inconvénients.	<ul style="list-style-type: none"> • La procédure est rendu difficile par sa lourdeur, sa complexité et son strict formalisme. • L'importateur est fortement impacté par les frais élevés, surtout lorsqu'il s'agit de montant de crédit important. • Si le crédit n'est pas confirmé, l'exportateur à des risques de non-paiement, que ce soit en raison de l'insolvabilité de la banque émettrice ou d'autres risques politiques. 	<ul style="list-style-type: none"> • Manque de garantie pour l'importateur, concernant la qualité de la marchandise. • Un risque majeur pour l'exportateur, si l'importateur refuse de prendre possession de la marchandise, qui pourrait entraîner des frais supplémentaires inévitables.
---------------------------	--	--

Source : Conception personnelle.

A partir de ce tableau, nous comprenons que :

- Le Credoc est idéal pour des transactions risquées ou premières opérations, car il assure le paiement grâce à l'engagement de la banque, qui ne paiera l'exportateur qu'après présentation des documents prouvant le respect des conditions du contrat, mais entraîne des procédures complexes et coûteuses pour l'importateur, avec des risques de non-paiement s'il n'est pas confirmé.
- En revanche, la Remdoc, permet à l'importateur de dédouaner les marchandises uniquement après avoir payé ou s'être engagé à payer. Elle est plus simple, rapide et moins coûteuse que le Credoc, mais comporte des risques pour la qualité des marchandises et peut engendrer des frais supplémentaires pour l'exportateur en cas de non dédouanement par l'importateur.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

5.8. Synthèse de la comparaison

Tableau N°11 : Synthèse de la comparaison entre le Credoc et la Remdoc.

Critères.	Credoc.	Remdoc.
Initiateur.	L'importateur.	L'exportateur.
Garantie de paiement.	Elevée car c'est un engagement bancaire.	Limité car il n'y a pas de garantie bancaire.
Risque pour l'exportateur.	Faible car le paiement est assuré par la banque.	Elevé car le paiement dépend de l'importateur.
Risque pour l'importateur.	Faible car la banque assure que le paiement ne sera effectué que si toutes les conditions seront remplies.	Modéré, paiement ou engagement préalable requis, mais sans vérification stricte des documents.
Formalités.	Complexes et rigoureuses.	Simple et rapides.
Coût.	Elevé suite aux commissions bancaires.	Raisonné, moins coûteux.
Flexibilité.	Faible car la procédure est stricte.	Elevée car la procédure est souple.
Temps de traitement.	Long pour la vérification documentaire.	Court car il y'a moins de formalités.
Intervention bancaire.	Oui, la banque s'engage dans la transaction.	Oui, la banque est seulement intermédiaire.
Risque de non-paiement.	Faible, la banque s'engage à payer.	Elevé car le paiement dépend de l'importateur.
Dédouanement des marchandises.	Après présentation des documents conformes.	Après paiement ou engagement de paiement.

Source : Conception personnelle.

La comparaison entre le Credoc et la Remdoc, met en lumière plusieurs différences significatives. Le Credoc est initié par l'importateur, il offre une garantie de paiement élevée grâce à l'engagement bancaire seulement après vérification de la conformité des documents. Cela réduit les risques pour l'exportateur et assure à l'importateur que les termes contractuels sont respectés, malgré les formalités complexes, un coût élevé et un processus rigoureux.

En revanche, la Remdoc, initiée par l'exportateur est plus simple, rapide et moins coûteuse et les garanties limitées. Les banques agissent uniquement comme intermédiaire sans s'engager en cas de défaillance de l'importateur. Ce dernier doit payer ou s'engager à payer pour retirer les marchandises, mais il y'a un risque modéré car les documents ne sont pas vérifiés strictement par la banque, augmentant les risques de non-paiement et de litige sur la conformité des marchandises.

Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas BNP Paribas El Djazaïr.

Conclusion.

Pour conclure ce chapitre, l'étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire dans le contexte Algérien, à travers l'analyse de BNP Paribas El Djazaïr Agence Tizi-Ouzou et des cas pratiques, révèle des différences significatives.

Le crédit documentaire présente des avantages en termes de procédures, de maîtrise et de sécurité pour les parties contractantes, mais il comporte également des inconvénients liés à son coût élevé et à sa lourdeur administrative.

En revanche, la remise documentaire, bien qu'elle soit plus simple et avantageuse pour l'importateur, elle peut devenir incertaine en l'absence de confiance mutuelle entre les parties. Malgré ses avantages, le crédit documentaire reste l'outil privilégié dans les relations entre importateurs et exportateurs, conciliant les intérêts des deux parties en assurant à l'exportateur le règlement de ses marchandises, et à l'importateur que ce règlement ne se fera qu'après la remise des documents requis.

Conclusion générale.

Conclusion générale.

L'objet de notre travail a visé la comparaison entre les deux techniques de paiement international : le crédit documentaire et la remise documentaire. Dans ce cadre, la problématique que nous avons formulée est axée sur la question de connaître les principales ressemblances, différences et les implications pratiques entre le crédit et la remise documentaire dans le contexte des transactions internationales.

La revue de littérature a mis en lumière un enseignement important. Le premier est axé sur l'existence de techniques documentaires et non documentaires. Ces techniques répondent à des règles universelles sur les intervenants, les modalités de mise en place.

La nécessité pour les deux parties impliquées dans une transaction commerciale, d'être prudentes lors de la négociation du contrat, et de s'entendre sur tous les détails, met en lumière l'importance de disposer d'outils pour gérer les relations commerciales internationales. Nous avons notamment examiné le Credoc et la Remdoc comme techniques de paiement. Les conclusions auxquelles nous sommes parvenus mettent en avant les traits suivants. Le premier est que chaque technique de paiement présente ses propres avantages et inconvénients. Cependant, le Credoc est généralement considéré comme la méthode la plus sécurisée. La Remdoc offre une alternative plus flexible et économique au Credoc, reposant sur la confiance mutuelle des deux parties impliquées. Par ailleurs, en comparaison, la procédure de la Remdoc est moins complexe que celle du Credoc.

Chacune des techniques présentes des avantages et des inconvénients qui permettent un arbitrage quant aux choix de la technique appropriée.

Aussi, la première question secondaire est axée sur les spécificités du contexte algérien en ce qui concerne les techniques de paiement à l'international. Nos échanges auprès des responsables de la BNP Paribas El Djazaïr ont montré que l'augmentation des importations algériennes a contraint les pouvoirs publics à opter pour le crédit documentaire comme « seule » technique de paiement à l'international. Le but étant d'assurer la traçabilité des échanges internationaux. En effet, l'ordonnance n° 9-01 du 22 juillet pour 2009 stipule le « paiement obligatoire des importations au moyen du seul crédit documentaire » (article 69).

Conclusion générale.

A partir de 2016, la procédure de Pré-Domiciliation électronique pour les opérations de commerce extérieur en Algérie a été introduite. Cet outil a été mis en place par la Banque d'Algérie et permet aux entreprises d'initier les démarches nécessaires à l'importation ou à l'exportation de marchandises de manière dématérialisée. En 2022, l'Etat oblige les importateurs de faire une demande d'autorisation de l'agence nationale de la promotion du commerce extérieur, via une plateforme pour l'importation tout secteur confondu.

L'étude du contexte met en lumière le processus de numérisation des opérations du commerce extérieur et la mise en service de plateforme pour le contrôle des entreprises.

La deuxième question est relative à la manière dont la banque BNP Paribas El Djazaïr procède à la réalisation des opérations d'importation par le crédit documentaire et la remise documentaire. Dans ce cadre et dans le domaine complexe de la logistique internationale, les banques occupent une place centrale en tant que partenaires essentiels des transactions commerciales. Leur rôle dépasse largement la simple gestion financière, englobant la sécurisation des paiements, le financement des échanges internationaux, en offrant des conseils sur les aspects financiers et en veillant à la conformité réglementaire. De plus, les banques contribuent à la traçabilité des opérations, et soutiennent le développement des entreprises, les aidant ainsi à s'intégrer efficacement sur le marché mondial.

Notre stage pratique montre les techniques de paiement adoptées par la banque sont : le transfert libre, le crédit documentaire et le la remise documentaire. La banque BNP Paribas El Djazaïr a adopté les procédures de pré-domiciliation et de domiciliation bancaire.

Dans l'illustration des cas pratiques à la BNP Paribas El Djazaïr Agence de Tizi-Ouzou, nous avons remarqué l'importance prépondérante du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur. Bien qu'il offre une sécurité accrue pour les parties, il engendre des coûts plus élevés et une complexité procédurale, il est avantageux dans les transactions lorsque la confiance est faible, il offre aussi à l'exportateur l'assurance que le paiement pour la marchandise sera effectué selon les termes convenus en temps voulu et dans la devise stipulée dans le contrat de vente. De plus, il garantit à l'importateur de recevoir sa marchandise conformément aux termes du contrat et aux délais fixés.

En revanche, la remise documentaire, bien qu'elle soit moins coûteuse, présente des risques élevés pour les vendeurs.

Conclusion générale.

Malgré l'utilisation du crédit documentaire, il existe des risques lors des transactions commerciales internationales. Ces risques sont principalement associés à l'instabilité politique et économique, aux catastrophes naturelles, ainsi qu'à la rare possibilité de l'insolvabilité des banques intermédiaires agréées. Bien que ces événements soient peu courants, il est crucial de rester vigilant afin d'éviter des situations indésirables pour tant l'importateur que l'exportateur.

Quant à la troisième question, elle a pour objet l'étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire. Cette comparaison met en lumière les avantages et les limites de chaque méthode dans le contexte du commerce international.

Toutefois, l'évolution constante des marchés mondiaux et des technologies financières suggère que de nouvelles approches pourraient émerger, rendant nécessaire une analyse continue. Il serait donc pertinent de poursuivre la recherche dans ce domaine pour explorer comment ces techniques pourraient être adaptées ou améliorées pour répondre aux défis futurs. Ce travail n'est que l'un des ongles par lequel nous avons tenu à traiter la différence entre ces deux techniques de paiement à l'international. D'autres pistes de recherche peuvent être explorées, notamment, les effets de la numérisation des opérations, de la gestion de risque et de la réduction des coûts des techniques de paiement international proposées

Références bibliographiques.

Bibliographie.

Ouvrages.

- COMBES-LEBOURG Arlette « Gestion des opérations d'import-export » Editions ESKA, Paris, 2008.
- COMBES-LEBOURG Arlette « Management des opérations de commerce international » 2^{ème} édition, Editions ESKA, Paris 2004.
- DUBOIN. J, DUPHIL. F, PAUVEAU. J, BARELIER. P, GERVAIS. F, KUHN. G, KUHN. G, LEMAIRE. J-P, LEVY. C, PAVEAU. M, PIERRE-BEZ. C, RIGAUX. T, VENINE. E, « Pratique du commerce» international -exporter- » 25^{ème} éditions, les éditions FOUCHER, Malakoff, 2015.
- GARSUAULT Philippe, avec participation de PRIAMI Stéphane « Opérations bancaires à l'international », 2^{ème} édition, RB édition, France, août, 2015.
- HADDAD. S & Collectif EPBI « Le crédit documentaire », Edition Pages Blues, Alger, Janvier 2009.
- HADDAD. S & Collectif EPBI « Les incoterms 2010 » Editions Pages Blues, Alger, Avril, 2011.
- LAHLOU Moussa »Le crédit documentaire », Editions ENAG, Alger, 1999.
- LEGRAND Ghislaine et MARTINI Hubert, « Management des opérations de commerce international Importer-Exporter », Edition DUNOD, 8^{ème} édition, Belgique, Juin, 2007.
- MARTINI Hubert, DEPREE Dominique, KLEIN-CORNEDE Joanne, « Crédits documentaires, lettres de crédit Stand-By cautions et garanties GUIDZ PRATIQUE », Edition RB REUVUE BANQUE, Paris, Avril, 2007.
- MARTINI Hubert « Techniques de commerce international », Edition DUNOD, 2017.
- MONOD Didier-Pierre « Moyens et techniques Bancaires et financières » 4^{ème} édition, Edition ESKA, Paris, 2007.
- NAJI Jammel « Commerce international », Editions renouveau pédagogique inc, Canada, 2005.
- N'DAO Mamadou « Manuel des techniques bancaires et financières », Edition SEFI, Canada, 2008.

Mémoire de magister.

- ZOURDANI Safia, «Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA » mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, 30/05/2012.

Articles et règles.

- Article 5 de l'instruction N° 06-2021 Du 29 JUIN 2021 relative aux modalités d'ouverture et de fonctionnement du compte devise commerçant et du compte devise Professionnel non commerçant et à la répartition des recettes d'exportation de biens et de services hors hydrocarbures et produits miniers.
- Article 30 du règlement n° 07-01 du 15 Muharram 1428 correspondant au 3 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.
- Article 33 du règlement 07-01 du 03/02/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.
- Article 38 des règles et usances uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires RUU 600, Révision 2007, entrée en vigueur 1^{er} janvier 2007.
- Article 50 du règlement 07-01 correspondant au 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.
- L'instruction N° 02-07 du 31 Mai 2007 relative aux opérations liées aux transactions courantes avec l'étranger.

Article en ligne.

- BILOZOR Roman « le contre remboursement : ses avantages et inconvénients » eurosender, publié le 18 décembre 2019, disponible à l'adresse <https://www.eurosender.com/blog/fr/contre-remboursement/>
- MAZERETTE Magali « crédit documentaire (lettre de crédit) : la méthode à privilégier pour les transactions à l'international » AGICAP, publié le 04 août 2021, mis à jour le 07 février 2024, disponible à l'adresse <https://agicap.com/fr/article/credit-documentaire-transactions-internationales/>

Documents PDF.

- <https://static.societegenerale.fr> PDF remise documentaire.
- <https://static.societegenerale.fr> PDF Crédit documentaire.

Site web.

- <https://professionnels.societegenerale.dz/fr/banque-quotidien/operations-international/transfert-libre-linternational/>
- www.bnpparibas.com
- <http://group.bnppribas.dz>

Table des matières.

Table des matières.

Remerciement.

Dédicaces.

Sommaire.

Liste d'abréviation.

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Les techniques de paiement à l'international, le cadre conceptuel.....	6
Introduction.....	6
Section 1 : Les techniques de paiement non-documentaire.....	6
1.1. L'encaissement simple.....	6
1.1.1. Définition.....	6
1.1.2. Les avantages de l'encaissement simple.....	7
1.1.3. Les inconvénients de l'encaissement simple.....	7
1.2. Le contre remboursement.....	7
1.2.1. Définition.....	7
1.2.2. Les avantages du contre remboursement.....	8
1.2.3. Les inconvénients du contre remboursement.....	8
1.3. Le compte à l'étranger.....	8
1.3.1. Définition.....	8
1.3.2. Les avantages du compte à l'étranger.....	8
1.3.3. Les inconvénients du compte à l'étranger.....	8
Section 2 : Le transfert libre.....	9
2.1. Définition.....	9
2.2. Les intervenants du transfert libre.....	9
2.3. Le mécanisme de mise en place du transfert libre.....	10
2.4. Les Avantages et les inconvénients du transfert libre.....	10
2.5. Risque du transfert libre.....	10
2.6. Les incoterms.....	11
2.6.1. Définition.....	11
Section 3 : La Remise Documentaire.....	14
3.1. Définition.....	14

3.2. Les intervenants de la Remise Documentaire	15
3.3. Les formes de la remise documentaire	15
3.3.1. La forme D/P	16
3.3.2. La forme D/A	17
3.3.3. Un engagement de paiement différé non lié à une traite	18
3.4. Le mécanisme de mise en place de la Remise documentaire	19
3.5. Les avantages et les inconvénients de la Remise Documentaire	21
3.6. Les risques de la remise documentaire	21
3.6.1. Pour l'exportateur	21
3.6.2. Pour l'importateur	21
Section 4 : Le Crédit Documentaire	22
4.1. Définition	22
4.2. Les intervenants du crédit documentaire	23
4.3. Le mécanisme de mise en place du crédit documentaire	24
4.4. Les formes du crédit documentaire	26
4.4.1. Critère de sécurité	26
4.4.1.1. Le crédit documentaire révocable	27
4.4.1.2. Le crédit documentaire irrévocable	28
4.4.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	28
4.4.2. Critère de mode de réalisation	29
4.4.2.1. Paiement à vue	29
4.4.2.2. Paiement différé	29
4.4.2.3. Paiement par acceptation	30
4.4.2.4. Paiement par négociation	30
4.4.3. Critère de financement	30
4.4.3.1. Le crédit revolving	31
4.4.3.2. Crédit transférable	31
4.4.3.3. Crédit red clause	32
4.4.3.4. Crédit adossé ou « back to back »	33
4.4.3.5. Crédit stand-by	33
4.5. Avantages et limites du Credoc	34

4.6. Les risques du Credoc.....	35
4.6.1. Risques pour les banques.....	35
4.6.1.1. Risque du banquier donneur d'ordre.....	35
4.6.1.2. Risque du banquier correspondant.....	36
4.6.2. Risque pour les clients.....	37
4.6.2.1. Le risque pris par l'importateur.....	37
4.6.2.2. Le risque pris par l'exportateur.....	37
Conclusion.....	37
Chapitre II : Etude comparative entre les techniques de paiement à l'international cas de la BNP Paribas El Djazaïr.....	38
Introduction.....	38
Section 1 : Les techniques de paiement dans le contexte Algérien.....	38
1.1. Le contexte réglementaire.....	39
1.1.1. Les principes du contrôle de change.....	39
1.1.1.1. La convertibilité commerciale.....	39
1.1.1.2. La territorialité.....	39
1.1.1.3. La pré-domiciliation.....	40
1.1.1.4. La domiciliation.....	41
1.1.2. Les transactions courantes avec l'étranger.....	43
1.1.2.1. La revente en l'état.....	43
1.1.2.2. Les services.....	44
1.1.2.3. Le fonctionnement ou la production.....	45
1.1.3. Les modalités de paiement des importations.....	45
1.1.3.1. Le Crédit documentaire.....	45
1.1.3.2. La Remise documentaire.....	47
1.1.3.3. Le transfert libre.....	48
1.1.3.4. L'évolution des techniques de paiement en Algérie.....	48
1.1.4. Particularité du contrôle de change.....	49
1.1.4.1. Paiement d'acomptes (avance).....	49
1.1.4.2. Incoterms.....	49
1.1.5. Des restrictions dans le cadre des contraintes géopolitique.....	50
1.1.5.1. Vis-à-vis du Maroc.....	50
1.1.5.2. Vis-à-vis de l'Espagne.....	50

Section 2 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	51
2.1. Présentation du groupe BNP Paribas.....	51
2.1.1. Historique.....	51
2.1.2. Création de la BNP Paribas.....	51
2.1.3. Slogans de la BNP Paribas.....	52
2.1.4. Les domaines d'activités du groupe BNP Paribas.....	52
2.2. Présentation de la BNP Paribas El Djazaïr.....	53
2.2.1. Présentation.....	53
2.2.2. Présentation et organisation de l'agence de Tizi-Ouzou.....	56
Section 3 : Les outils méthodologiques.....	57
3.1. La construction de l'objet de recherche.....	57
3.2. L'étude empirique.....	57
Section 4 : Déroulement du crédit documentaire et de la remise documentaire.....	58
4.1. Etude de cas d'une importation par Credoc.....	58
4.1.1. Déroulement de l'opération de fonctionnement.....	59
4.1.1.1. L'ouverture du dossier de domiciliation.....	59
4.1.1.2. Réalisation financière.....	62
4.1.2. Déroulement de l'opération de la revente en l'état.....	62
4.2. Etude de cas d'une importation par Remdoc.....	63
4.2.1. L'ouverture de la Remdoc.....	63
4.2.2. Réalisation financière.....	64
Section 5: Etude comparative entre un crédit documentaire et une remise documentaire.....	65
5.1. Comparaison des intervenants.....	65
5.2. Comparaison du déroulement des opérations.....	66
5.3. Comparaison des formes du Credoc et de la Remdoc.....	67
5.4. Comparaison entre les modes de réalisation.....	68
5.5. Sécurité des techniques de paiement.....	69
5.6. Comparaison des commissions entre le Credoc et la Remdoc à l'import.....	70
5.7. Comparaison des avantages et inconvénients du Credoc et de la Remdoc.....	71
5.8. Synthèse de la comparaison.....	73
Conclusion.....	74
Conclusion générale.....	76

Références bibliographiques.

Table des matières.

Liste des tableaux.

Liste de figures.

Liste des schémas.

Annexes.

Liste des tableaux.

Liste des figures.

Liste des schémas.

Liste des tableaux.

Tableau N°1 : Les avantages et les inconvénients du transfert libre.

Tableau N°2 : Les obligations de l'importateur et de l'exportateur selon l'incoterm choisi.

Tableau N°3 : Les avantages et les inconvénients de la Remise Documentaire.

Tableau N°4 : Avantages et limites du Credoc.

Tableau N°5 : Comparaison des intervenants de Credoc et de la Remdoc.

Tableau N°6 : Comparaison du déroulement du Credoc et de la Remdoc.

Tableau N°7 : Comparaison des formes du Credoc et de la Remdoc.

Tableau N°8 : Comparaison entre les modes de réalisation du Credoc et de la Remdoc.

Tableau N°9 : Comparaison des commissions entre le Credoc et de la Remdoc.

Tableau N°10 : Comparaison des avantages et inconvénients du Credoc et de la Remdoc

Tableau N°11 : Synthèse de la comparaison entre le Credoc et la Remdoc.

Liste des figures.

Figure N°1 : Numéro de domiciliation.

Figure N°2 : Composition de portefeuille de BNPP-ED.

Liste des schémas.

Schéma N°1 : Déroulement du transfert libre.

Schéma N°2 : Remise documentaire contre paiement.

Schéma N°3 : Remise documentaire contre acceptation.

Schéma N°4 : Remise documentaire avec un engagement de paiement différé non lié à une traite.

Schéma N°5 : Déroulement de la remise documentaire.

Schéma N°6 : Déroulement du crédit documentaire.

Schéma N°7 : Le niveau de sécurité du Credoc.

Schéma N°8 : Credoc révocable.

Schéma N°9 : Credoc irrévocable.

Schéma N°10 : Credoc irrévocable et confirmé.

Schéma N°11 : L'émission et transfert d'un Credoc.

Schéma N°12 : Relation entre un Credoc d'origine et un contre crédit.

Schéma N°13 : Les risques du Credoc.

Schéma N°14 : Organigramme de BNP Paribas El Djazaïr.

Schéma N°15 : Organigramme de l'agence de BNP Paribas El Djazaïr de la willaya de Tizi-Ouzou.

Schéma N°16 : Sécurité des techniques de paiement.

Liste des Annexes.

Liste des Annexes.

ANNEXE 01 : La note de la Banque d'Algérie N° 17-2016 DGC 13/ 03 /2016.

ANNEXE 02 : Attestation de taxe de domiciliation.

ANNEXE 03 : Certificat libre circulation.

ANNEXE 04 : Certificat de respect.

ANNEXE 05 : La note de l'ABEF modifié sur certificat de respect.

ANNEXE 06 : ALGEX.

ANNEXE 07 : Attestation de régulation.

ANNEXE 08: Instruction N° 02-07 du 31 Mai 2007.

ANNEXE 09 : Engagement de non revente en état.

ANNEXE 10 : La demande d'ouverture.

ANNEXE 11 : Engagement de domiciliation.

ANNEXE 12 : Annexe I instruction N° 06-2021 du 29 Juin 2021.

ANNEXE 13 : Main levée de réserves.

ANNEXE 14 : Engagement de paiement à échéance.

ANNEXE 15 : L'ordre de virement.

ANNEXE 16 : La note de l'ABEF sur les services et les produits de et vers l'Espagne.



Annexe à la note n° 17 /2016/DGC du 13 mars 2016
aux banques intermédiaires agréés

Description du schéma de contrôle de la pré-domiciliation électronique

La plateforme électronique dédiée à la pré-domiciliation bancaire de toute opération de commerce extérieur permet à chaque banque domiciliataire de disposer d'un double outil de contrôle :

- un contrôle à distance et préalable au niveau central (validation ou rejet de la demande de pré-domiciliation),
- un contrôle matériel au niveau de l'agence domiciliataire de l'opération de commerce extérieur.

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

1^{ère} Phase « Inscription client » :

Le site WEB pré-domiciliation des opérations de commerce extérieur n'est accessible qu'aux opérateurs définis et reconnus.

Les clients reconnus comme opérateur de commerce extérieur, au sens de la législation en vigueur, peuvent s'inscrire et obtenir un droit d'accès au site WEB pré-domiciliation de la banque de son choix.

Une fois la formule électronique d'inscription (sur site WEB de la banque), remplie et renseignée par l'opérateur (statuts, n° du registre de commerce, n° du NIF, raison sociale, etc...), une notification électronique, lui est adressée (mot de passe) définissant ses droits d'accès « au site pré-domiciliation ».

2^{ème} Phase « Identification client et pré-domiciliation de la demande » :

Le client dispose sur le site WEB, d'un accès accommodé, direct et sécurisé, pour formuler et valider sa demande de pré-domiciliation, sur la base d'une fenêtre à renseigner, désignée « **identification client** » :

- Code client,
- Raison sociale,
- NIF, NIN,
- N° registre de commerce,
- N° licence d'importation,
- Réf agrément d'exercice d'activité,
- Activité (production, revente en l'état),
- Nature de la marchandise,
- Objet, N° et date de la facture, montant, conditions et modalités de paiement.

Une option de téléchargement des documents exigibles est mise à disposition.

Il s'agit aussi, dans ce titre d'identification et demande de pré-domiciliation, pour l'opérateur, de valider et remplir les conditions réglementaires préalables à la domiciliation.

3^{ème} Phase « Contrôle et validation de la demande de pré-domiciliation au niveau central :

Le préposé chargé du contrôle au niveau central, dispose des options d'accès accommodées pour effectuer les opérations suivantes :

- la réception électronique sur service WEB de la demande de pré-domiciliation validée par le client (la fiche « d'identification client »),
- la visualisation de la demande de pré-domiciliation,

- le contrôle de la demande de pré-domiciliation (identité fiscale et le NIN, les autorisations réglementaires éventuelles, la solvabilité de l'opérateur, position douanière, position fiscale etc....).
- le contrôle de la conformité de la transaction aux dispositions légales et réglementaires en vigueur.

Cette plateforme de traitement et de contrôle de la demande de pré-domiciliation permet également au préposé, au niveau central avant admission de demande, l'accès aux informations ci-après :

- consultation du fichier national des fraudeurs,
- consultation de la liste des interdits de domiciliation bancaire et de transfert de fonds,
- vérification des activités et produits réglementés soumis à autorisation administrative préalable,
- consultation des listes noires (black list) établies à l'international (listes intégrées en central),
- consultation des listes des produits soumis au contrôle avant expédition vers le territoire douanier national,
- vérification de la valeur (ultérieurement, une fois mise en œuvre et modalités approuvées).

Une fois le contrôle effectué, une notification par voie électronique est adressée au client (rejet motivé ou acceptation avec invitation de se présenter au niveau agence pour effectuer les formalités de l'acte de domiciliation).

4^{ème} Phase « Contrôle de la demande de domiciliation au niveau du réseau (agence) :

L'agent de contrôle au niveau agence, reçoit par voie électronique la notification établie en central, d'acceptation de traitement de domiciliation.

Cette solution d'interface (centrale et régionale), permet au chargé de contrôle au niveau agence, l'accès aux options des informations suivantes :

- L'accès à la phase de contrôle de la demande de pré-domiciliation en central, en vue d'effectuer un deuxième contrôle physique de la demande de domiciliation (l'examen matériel de tous les documents préalables et exigibles à la domiciliation, le contrôle de la conformité de la demande au regard des conditions réglementaires préalables à la domiciliation, la mise en œuvre des mesures de vigilance recommandées, les mesures anti-blanchiment).
- Accès au système SIGAD/ services CNIS.
- Accès aux informations et autres listes d'interdiction de domiciliation et de transfert de fonds.
- Notification de l'acceptation/ou rejet avec motivation.

ANNEXE 03 : Certificat libre circulation.

**Attestation de libre commercialisation dans le pays d'origine et/
ou de provenance des produits exportés vers l'Algérie
(PROTOTYPE)**

L'autorité compétente ⁽¹⁾ :

atteste à la demande de ⁽²⁾ : que le/les
produit(s) ⁽³⁾ :

relevant de/des sous position(s) :

.....

fabriqué (s) par ⁽⁴⁾ :

sont conforme à la réglementation en vigueur ou à défaut aux normes
internationales en matière d'exigences de sécurité et de protection du
consommateur ⁽⁵⁾ est
sont commercialisé (s) en ⁽⁶⁾

Visa de l'autorité habilitée

- (1) : Identification de l'autorité;
- (2) : Nom, adresse et raison sociale de l'opérateur;
- (3) : Dénomination et marques commerciales;
- (4) : Identification du fabricant d'origine;
- (5) : Citer les références réglementaires et/ou normatives;
- (6) : Pays d'origine et/ou de provenance.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التجارة وترقية الصادرات



مديرية التجارة لولاية

شهادة احترام الشروط والكيفيات المطلوبة لممارسة نشاط استيراد المواد الأولية
والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها

تسلم شهادة إثبات احترام شروط وكيفيات ممارسة نشاط استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة
لإعادة البيع على حالتها، إلى :

السيد (ة):

المولودة (ة) بتاريخ :

المسير أو الممثل القانوني للشركة (الإسم أو تسمية الشركة):

.....

الكاين مقرها ب :

.....

السجل التجاري رقم : الصادر في

رمز أو رموز النشاط:

.....

الذي يصرح أن الشركة: تستوفي الشروط المطلوبة طبقا
لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 05-458 المؤرخ في 28 شوال عام 1426 الموافق 30 نوفمبر سنة 2005 الذي
يحدد كيفيات ممارسة نشاطات استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها،
المعدل والمتمم، ودفتر الأعباء المتعلقة بالتزامات الشركات التجارية التي تمارس نشاط استيراد المواد الأولية
والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها.

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين (02) ابتداء من تاريخ إمضاءها.

حزّر ب في

(الختم والتوقيع)

ANNEXE 05 : La note de l'ABEF modifié sur certificat de respect.



**Association Professionnelle des Banques
et des Etablissements Financiers**

Le Délégué Général
N° 1177-DG/2022

Alger le, 27/02/2022

**Messieurs les Directeurs Généraux
Des Banques et des Etablissements Financiers**

Objet : A/S Modification du modèle de certificat de respect des conditions pour l'importation des produits et marchandises destinés à la revente en l'état.

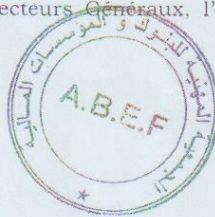
Réf : - Courrier n°403/M.C/ 2022 du 22/02/2022, du Ministère du Commerce et de la Promotion des Exportations.

Messieurs les Directeurs Généraux,

J'ai l'honneur de porter à votre connaissance que l'ABEF a été rendue destinataire, d'un courrier émanant du Monsieur le Secrétaire Général du Ministère du Commerce et de la Promotion des Exportations, nous informant que les services de son département ministériel, ont procédé à la modification du modèle de certificat de respect des conditions, accordé aux opérateurs économiques, activant dans le domaine de l'importation, et ce, en rajoutant le code d'activité exercé, aux renseignements déjà repris dans ce certificat.

A cet effet et afin de permettre un encadrement parfait, des opérations d'importation des produits et marchandises destinés à la revente en l'état, il vous est demandé de bien vouloir instruire vos services concernés, à l'effet de prendre en compte la modification apporté sur le modèle du certificat de respect des conditions et de s'assurer de la concordance du produit à importer avec le code d'activité inscrit sur le certificat de respect, et ce, avant de procéder à la domiciliation bancaire de la facture d'importation

Veillez agréer, Messieurs les Directeurs Généraux, l'expression de mes sincères salutations.



Rachid BELAID
Délégué Général

PJ : copie du modèle du certificat de respect des conditions

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التجارة و ترقية الصادرات

المديرية العامة للتجارة الخارجية

الرقم:/2022

التاريخ

- بمقتضى القانون رقم 15-15 مؤرخ في 15 يوليو سنة 2015، المعدل والمتمم للأمر 04-03 المؤرخ في 19 يوليو سنة 2003 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها؛
- وبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 21-94 المؤرخ في 09 مارس 2021، المعدل و المتمم، للمرسوم التنفيذي رقم 05-458 المؤرخ في 30 نوفمبر 2005، الذي يحدد كفاءات ممارسة نشاطات استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها؛
- وبمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 09-429 المؤرخ في 30 ديسمبر سنة 2009 يتضمن إنشاء لجنة متابعة التجارة الخارجية وتحديد تشكيلاتها ومهامها وتنظيمها؛
- وبمقتضى القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 08 جانفي 2018 المتضمن إنشاء نظام تسيير ومتابعة التدابير الوقائية؛
- وبمقتضى محضر تنصيب خلية اليقظة لإيلاء أولوية للإنتاج الصناعي الوطني بتاريخ 19 جانفي 2022؛
- وبناء على مخرجات الاجتماع المنعقد يوم 10 ماي 2022 بمقر وزارة التجارة و ترقية الصادرات.

تقرر مايلي :

المادة 01: تبدي الخلية موافقتها لاستكمال إجراءات التوطين البنكي المتعلقة باستيراد المواد والمنتجات الموجهة لإعادة البيع على الحالة لفائدة: الكائن مقرها بالعنوان الموضح في شهادة الاحترام المرفقة بالطلب، وهذا وفقا للمعلومات المبينة في المادة 02 أدناه:

المادة 02 :

رقم التعريف الجبائي:	رقم السجل التجاري :
بنك التوطين:	رقم الفاتورة الشكلية:
مبلغ الفاتورة:	المؤرخة في:

حسب الملحق المرفق : ANNEXE_FACTURES

المادة 03 : يسري مفعول هذه الوثيقة ابتداء من تاريخ إمضاءها.

الإمضاء

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التجارة و ترقية الصادرات

المديرية العامة للتجارة الخارجية

ANNEXE_FACTURES

ENTREPRISE:

N°R.C:

NIF:

Numéro_Facture	Date_Facture	Valeur_Facture	Unité	Banque_Domiciliation	Pays

ANNEXE 07 : Attestation de régulation.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DES FINANCES
LE MINISTRE

2281 /MFF

A.B.E.F.
Courier Arrivé
27 SEP. 2020
N° 2019

وزارة المالية
الوزير

24 SEP 2020

Monsieur le Président
de l'Association des Banques et Etablissements Financiers

Objet : Régulation des importations de produits pharmaceutiques et de dispositifs médicaux.

L'approvisionnement du marché national en produits pharmaceutiques et en dispositifs médicaux, est une mission de la plus haute importance, vu son impact sur le service public de la santé et la protection des citoyens.

L'accomplissement de cette mission avec efficacité et rationalité, requiert la mise en place de dispositifs de régulation qui relèvent de la responsabilité des pouvoirs publics.

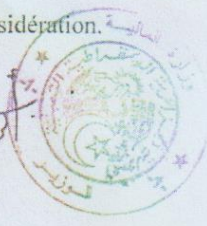
Dans ce but, je vous demande d'informer les banques de la place qu'il est désormais exigé des « établissements pharmaceutiques » ou opérateurs économiques du secteur de la pharmacie, de fournir, dans le dossier de pré-domiciliation bancaire de leurs opérations d'importation de produits pharmaceutiques et de dispositifs médicaux, une « attestation de régulation » délivrée par les services du Ministère de l'Industrie Pharmaceutique.

L'intérêt de cette procédure est de permettre, notamment, le contrôle à priori de la réalisation des programmes prévisionnels d'importation, d'éviter l'importation de produits fabriqués en Algérie, le sur-stockage et les ruptures de stocks, de contrôler les délais de péremption et de maîtriser les dépenses liées aux importations.

Je vous demande de veiller au respect de cette procédure.

Veillez agréer, Monsieur le Président, l'expression de ma parfaite considération.

وزير المالية
بن عبد
أحمد بن محمد الرحمان



بنك الجزائر

المحافظ

BNP PARIBAS
04 JUIN 2007

**Instruction n° 02-07 du 31 Mai 2007 relative aux opérations
liées aux transactions courantes avec l'étranger**

Article 1 : En application de l'article 4 du règlement N° 07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, sont considérées comme transactions courantes avec l'étranger :

- **Les opérations de commerce extérieur sur les biens**, admis à l'importation et à l'exportation, dûment déclarées.
- **Les opérations liées aux transports :**
 - **Transport aérien :** affrètements, excédents de recettes, assistance et redevances et taxes aéronautiques, ravitaillement en carburant, lubrifiant et catering. Les opérations d'affrètement obéissent aux dispositions législatives y afférentes. Les opérations inhérentes aux excédents de recettes sont exécutées dans le respect des dispositions réglementaires applicables en la matière.
 - **transport maritime :** affrètements, approvisionnement et soldes des comptes d'escale, réparation et maintenance des navires, surestaries de navires et de conteneurs. Ces opérations s'effectuent selon les conditions et les modalités prévues par la réglementation spécifique au trafic maritime.
 - **Transport routier :** tous les frais occasionnés par le déplacement à l'étranger des moyens de transport appartenant à des opérateurs de droit algérien pour la réalisation de leurs opérations de commerce international .
- **Assurances et réassurances :** Toutes les opérations et engagements contractés par les compagnies d'assurances de droit algérien.

Bank of Algeria
The Governor

- **Services financiers** : commissions liées aux opérations de commerce extérieur, d'emprunts et autres opérations financières.
- **voyages** : frais de mission, allocation de voyage, soins à l'étranger, frais de scolarité et pèlerinage, conformément à la réglementation en vigueur applicable à chaque opération.
- **Assistance technique et opérations liées à la production** :
 - *Montage, \réparation/ mise en route, ouvraison, transformation, usinages et assimilés ;
 - *location et maintenance des équipements et du matériel ;
 - *bâtiment et travaux publics, terrassement, architecture, forage;
 - *Assistance technique liée à l'activité de l'entreprise de droit algérien, comprenant, notamment, les déplacements et interventions d'experts et techniciens, contrôle de fabrication, études, formation professionnelle et stages ;
 - *Droits de propriété industrielle (brevets et licences de production);
 - *contrats de gestion ;x
 - *analyse et expertise technique et scientifique, audit et certification aux normes internationales (telles que normes ISO);
 - *location de logiciels informatiques et abonnement à des banques de données y compris la formation en informatique et maintenance des équipements ;
 - *salaires et traitements du personnel étranger contractuel, conformément aux dispositions particulières y afférentes ;
 - *locations de stands et aires d'exposition lors des foires et manifestations économiques à l'étranger.
- **Opérations liées à la communication** :
 - *droit d'exploitation des satellites, services postaux, services de communication et de télécommunication (roaming, appels internationaux, internet) et entretien des installations y afférentes.
- **Revenus** :
 - *intérêts sur emprunts, dividendes, bénéfices, tantièmes et jetons de présence.

Autres opérations courantes :

- *redevances d'exploitation cinématographiques et audio visuelles, ces opérations sont soumises à la présentation, à l'appui du dossier de domiciliation correspondant, du visa d'exploitation délivré par l'administration chargée de la culture ;
- *droits de retransmission ;
- *frais afférents à la participation à des concours, droits d'inscription dans des établissements d'enseignement supérieur à l'étranger ;
- *participations à des appels d'offre internationaux ;
- *cotisations d'affiliation à des organisations scientifiques et professionnelles;
- *frais de justice et honoraires d'avocats ;
- * frais de participation à des congrès, séminaires et colloques ;
- * droits d'enregistrement à l'étranger de brevets d'inventions, de procédés de fabrication et marques de fabrique ;
- *dépenses des représentations à l'étranger des opérateurs de droit algérien, selon les dispositions légales et réglementaires y afférentes ;
- *Abonnements à des revues périodiques à caractère scientifique et technique ;
- *recettes et dépenses des représentations diplomatiques et consulaires étrangères en Algérie.

Les (autres) opérations d'importation de services initiées par des opérateurs de droit algérien destinés à la revente en l'état et qui ne sont pas liés aux activités de production en Algérie n'entrent pas dans le champ d'application de la présente instruction.

Article 2 : La présente instruction prend effet à compter de la date de sa signature.

Fait à Alger, le 31 mai 2007

Mohammed Laksaci



ANNEXE 09 : Engagement de non revente en état.

Entête du donneur d'ordre

ENGAGEMENT DE NON REVENTE EN L'ÉTAT

Je soussigné

Mr.....représentant légal de la société :

- Raison sociale

- Activité

- Adresse

- NIF

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

Numéro de facture :

Montant de la facture :

Devise de la facture :

Fait à.....Le

ANNEXE 10 : La demande d'ouverture.

ET 3002 (Septembre 2015)



Demande d'ouverture de Crédit Documentaire à l'Importation



1/3

PREG:	Visa CAE:
-------	-----------

Nous vous demandons d'ouvrir pour notre compte un crédit documentaire irrévocable selon les instructions ci-dessous:
 Ce crédit est soumis aux Règles et Usances Relatives aux Crédits Documentaires Pub 600 de la CCI, Révision 2007.

<p>50 <u>Nom et adresse du donneur d'ordre :</u></p> <p>Tél : _____ Fax : _____</p> <p>N° Compte : _____</p> <p>NIF : _____</p> <p>32B <u>Monnaie :</u></p> <p>Montant en chiffres : _____</p> <p>Montant en lettres : _____</p> <p>39 <input type="radio"/> Maximum <input type="radio"/> Environ <input type="radio"/> + % / - %</p> <p>43P <u>Expéditions Partielles :</u></p> <p>44 <u>Embarquement/Expédition/Prise en charge de :</u></p> <p>.....</p> <p>à destination de :</p> <p>au plus tard le (date limite d'embarquement) :</p> <p>71B <u>Frais et commissions :</u></p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">à la charge du :</th> <th style="text-align: center;">donneur d'ordre</th> <th style="text-align: center;">bénéficiaire</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>en Algérie</td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>hors Algérie</td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>commission de confirmation (si requise)</td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="radio"/></td> </tr> </tbody> </table> <p>48 <u>Période de présentation :</u></p> <p>Documents à présenter dans les _____ jours après la date d'émission</p> <p>du titre de transport mais dans la validité du crédit.</p> <p>40A <input type="checkbox"/> Demande d'émission de crédit documentaire irrévocable</p> <p style="text-align: center;">Non transférable</p> <p>31D <u>Date de validité :</u></p> <p><u>Lieu de validité :</u></p>	à la charge du :	donneur d'ordre	bénéficiaire	en Algérie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	hors Algérie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	commission de confirmation (si requise)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<p>59 <u>Nom et adresse du bénéficiaire :</u></p> <p>57 <u>Banque notificatrice :</u></p> <p>41A <u>Crédit utilisable auprès de :</u></p> <p><input type="radio"/> À vue <input type="radio"/> Différé à _____ jours</p> <p><input type="radio"/> Négociation <input type="radio"/> Acceptation <input type="checkbox"/> Refinancé à _____ jours</p> <p>43T <u>Transbordements :</u></p> <p>45A <u>Description des marchandises :</u></p> <p>Termes de Vente (Incoterms 2010) et lieu de livraison :</p> <p><input type="radio"/> FOB <input type="radio"/> FCA <input type="radio"/> CFR <input type="radio"/> CPT <input type="radio"/> Autres :</p> <p>Lieu :</p> <p>49 <u>Confirmation du crédit :</u></p>
à la charge du :	donneur d'ordre	bénéficiaire											
en Algérie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>											
hors Algérie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>											
commission de confirmation (si requise)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>											



46A Documents exigés :

- Factures commerciales originales signées en exemplaires.
- Jeu complet de connaissements originaux "on board" établis ou endossés au nom de BNP Paribas El Djazair.
- Lettre de Transport Aérien établie à l'adresse de BNPP El Djazair.
- CMR
- Autre Document de Transport :

.....

- Original du certificat d'origine et copie(s), émis par une Chambre de Commerce locale.
- Original du certificat d'analyse et copie(s).
- Original du certificat sanitaire et copie(s).
- Original de la liste de colisage et copie(s).
- Original de la note de poids et copie(s).
- Original du certificat de conformité et copie(s).
- Original du certificat de contrôle de qualité et copie(s).
- Original du certificat de non radioactivité et copie(s):

- Autres :

.....

47A Conditions additionnelles :

.....

Visa de l'ordonnateur:

Le, 30/09/2015

Conditions Générales.

Le présent crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale relatives aux crédits documentaires publication N°600, dont les termes et conditions nous sont parfaitement connus.

En conséquence, nous vous autorisons, dès à présent, irrévocablement et inconditionnellement à débiter le montant des sommes payées par vos soins, notamment en principal et outre les intérêts, débours, frais et commissions convenus par ailleurs ainsi que les frais de justice et honoraires le cas échéant, et les frais et commissions réclamés par vos correspondants selon les termes et conditions du crédit documentaire concerné, et plus généralement, tout compte créateur ouvert à notre nom sur vos livres.

Nous vous autorisons à débiter tout compte ouvert sous notre référence sur vos livres et destiné à vous garantir, étant entendu que les différents comptes ouverts à notre nom ne forment en réalité que des différentes parties d'un compte courant indivisible comportant, le cas échéant, un solde unique, soit créateur, soit débiteur.

En outre, à titre de garantie pour la bonne fin de nos ouvertures de crédits documentaires, nous vous autorisons, en vertu du présent engagement, à débiter notre compte N°..... au titre de la provision de soit % du montant du crédit documentaire et/ou de sa contre-valeur.

Le montant de la provision sera déposé par vos soins sur un compte impersonnel ouvert sur vos livres, nous souscrivons en votre faveur, suivant la documentation que vous nous soumettez, un gage espèce payable à première demande de votre part.

Sous notre pleine et entière responsabilité, nous dégageons votre établissement de toute responsabilité du fait de l'exécution des instructions prévues et transmises par toute télécopie et/ou mail émis à votre attention par notre société, et non confirmés par l'envoi de l'original correspondant en raison de la célérité des opérations.

Autant que nécessaire, et hormis les cas de réquisition, nous vous autorisons à communiquer tout élément inhérent au crédit documentaire concerné visé aux présentes à tout éventuel sous participant, cessionnaire ou assureur crédit.

La présente demande d'ouverture de crédit documentaire s'inscrit dans le strict respect du droit algérien et du règlement 07/01 du 03 février 2007 en plus des Règles et Usances Uniformes N°600.

En cas de litige, à défaut d'accord dans un délai d'un mois, le tribunal territorialement compétent sera désigné pour statuer sur le différent.

IMPORTANT : La banque, dans le cadre de l'application de la politique du Groupe BNP PARIBAS, tient compte, dans l'analyse et le traitement des opérations qui lui sont confiées, des sanctions financières nationales et internationales, en particulier les règlements européens et les mesures restrictives américaines adoptées par l'Office of Foreign Assets Control (OFAC).

Dans ce contexte, la banque se réserve le droit de ne pas exécuter un ordre contraire aux mesures restrictives adoptées à l'international ou pouvant porter atteinte à sa réputation.

Date **30/09/2015**

Cachet et signature(s) autorisée(s) du donneur d'ordre

Précédé de la mention « lu et approuvé, bon pour ouverture »



Opération d'importation : Nous nous engageons à vous remettre :

1. Pour les opérations réglées en transfert libre : l'ordre de virement, la facture originale, le document douanier exemplaire déclarant original et le document de transport original justifiant l'importation de marchandise ou une attestation de services faits dans le cas d'importation de services.
2. Pour les opérations effectuées en crédit documentaire ou en remise documentaire : la copie du document de dédouanement dès sa disponibilité.
3. Tous autres documents prévus par réglementation.

Nous certifions avoir pris connaissance des dispositions de l'instruction 06-2021, relative aux modalités d'ouverture et de fonctionnement du compte devise commerçant et du compte devise professionnel non commerçant, et nous nous engageons à :

- Utiliser en priorité les avoirs disponibles au crédit de ces comptes, pour le paiement de nos dépenses en devises liées à notre activité.
- Remettre une déclaration Annexe 1, selon modèle BA, certifiant que nous ne disposons pas d'avoir suffisant dans nos compte(s) devise(s) commerçant ouvert(s) sur les livres d'autres banques, permettant le paiement de nos opérations d'importation de biens et de services dans le cas échéant.

Nous certifions avoir pris connaissance des dispositions de la note ABEF n° ABEF 302/DG/2022 qui stipule : « Toute nouvelle domiciliation d'une opération d'importation, destinée à la revente en l'état devra obligatoirement être accompagnée du document délivré par les services de l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur « ALGEX » pour les produits destinés à la revente en l'état à l'exception des produits pharmaceutiques et dispositifs médicaux ainsi que certains produits agricoles (courrier ABEF 1232/SG/DPVCT/2022 et ABEF 318/DG/2022)

Nous certifions avoir pris connaissance des dispositions de l'instruction n° 03-04, faisant obligation de déclarer en dette extérieure, tout montant d'une importation dont les modalités de paiement seraient à vue et qui demeurent non réglées dans les 60 jours qui suivent la date de dédouanement pour les biens et la date de facturation pour les services.

Nous certifions avoir pris connaissance de la note n°180-DGC-2009 du 13/10/2009, stipulant que les factures d'importations de biens et/ou de services non réglées 360 jours après la date de dédouanement pour les biens et la date de facturation pour les services, quel que soit le mode de règlement usité, ne peuvent donner lieu à transferts sauf :

- Lorsque le délai de règlement est explicitement prévu dans le contrat ou convention financière et que la déclaration d'endettement extérieur a été faite conformément à la réglementation en vigueur.
- sur décision de justice.

4. Nous déclarons que l'opération objet du présent engagement n'a pas fait et/ou ne fera pas objet, pendant son acheminement vers le territoire national, de transbordement/transit par un port marocain quel qu'il soit. Nous nous engageons sous notre entière responsabilité à ne pas modifier le circuit de transport donnant lieu à un transbordement/transit/escala par un quelconque port marocain.

En cas de changement dans le trajet avec impact de transbordement/transit/escala par un port marocain, nous nous engageons à informer immédiatement la banque et nous l'autorisons, sous notre entière responsabilité, à annuler immédiatement toute l'opération.

Dans le cas d'une importation de matière première rentrant dans le cadre de l'admission temporaire pour perfectionnement actif, nous certifions avoir pris connaissance des dispositions de la note N° 056/DGC/2016 du 14/06/2016 ainsi que la circulaire N° 448/DGD/SP/DO110/16 du 25/02/2016 et nous nous engageons, sous notre pleine et entière responsabilité, à en faire la déclaration à la banque domiciliaire et à assurer le règlement de ladite opération sur nos propres avoirs en devises logés dans notre compte devises "personne morale" ouvert sur vos livres.

Opération d'exportation :

Conformément à l'article 61 du règlement n°07-01 du 03/02/2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, modifié et complété, nous nous engageons à rapatrier les produits des recettes provenant de l'exportation dans un délai n'excédant pas trois cent soixante jours (360) jours, à compter de la date d'expédition pour les biens ou de la date de réalisation pour les services. Lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédant cent quatre-vingt (180) jours, nous certifions avoir pris connaissance que l'exportation doit être adossée à une assurance export contractée auprès d'un organisme dûment habilité. Lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédant trois cent soixante (360) jours, l'exportation ne peut avoir lieu qu'après autorisation des services compétents de la Banque d'Algérie. Après dédouanement de la marchandise, nous nous engageons à vous adresser dans les meilleurs délais possibles, les documents de transports ainsi que les documents douaniers y afférents. Nous attestons sur l'honneur que cette opération n'est et/ou ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque.

Les dispositions convenues sur le présent Engagement de Domiciliation dégage toute responsabilité de BNP Paribas El Djazaïr en cas de manquements ayant entraînés une atteinte aux dispositions citées ci-dessus.

En foi de quoi, le présent engagement est signé et remis à BNP Paribas El Djazaïr.

Visa du responsable

Date, cachet et signature du client
(précédé de la mention « lu et approuvé »)



ANNEXE 12 : Annexe I instruction N° 06-2021 du 29 Juin 2021.



BNP PARIBAS
EL DJAZAÏR

La banque
d'un monde
qui change

ANNEXE I
Instruction N°06 -2021 du 29 juin 2021

DECLARATION

Je soussigné (e).....
Raison sociale
RIB.....

Déclare ne pas disposer d'avoirs suffisants dans le(s) compte(s)
devise(s)commerçant ouvert(s) auprès d'autres banques,
permettant l'exécution de la présente opération.

Date et signature

ANNEXE 13 : Main levée de réserves.

A BNP PARIBAS EL DJAZAIR
Agence TIZI-OUZOU

Objet : Main levée de réserves

Référence de la Lettre de Crédit :

Montant :

Bénéficiaire :

Montant de l'utilisation :

Numéro de facture :

Numéro de titre de transport :

Messieurs,

Nous vous demandons de lever les réserves relevées sur les documents, sus référencés, au titre de la réalisation de notre lettre de crédit.

De ce fait, nous vous autorisons à débiter notre compte ouvert sur vos livres sous le numéro du montant y relatif et des frais y afférents.

Les termes de notre engagement sont irrévocables et définitifs et ne peuvent en aucun cas donner lieu à une quelconque contestation de notre part.

Salutations distinguées.

Fait à Le
(Signature habilitée de l'entreprise)

ANNEXE 14 : Engagement de paiement à échéance.

A BNP PARIBAS EL DJAZAIR
Agence.....

Entête du client

Objet : Engagement de paiement à échéance

Je soussigné (e)
Monsieur/Madame..... représentant (e) légal (e) de la société :
Raison sociale
Adresse :
RC N° :

En ma qualité et sous ma pleine et entière responsabilité m'engage,
inconditionnellement et irrévocablement au nom et pour le compte de la société que
je représente, à payer à échéance la remise documentaire dont les caractéristiques
sont reprises ci-dessous :


Référence de la remise documentaire :
Nom du fournisseur :
Date de (s) facture (s) :
Numéro de (s) facture (s) :
Montant de la remise :
Montant du (des) partiel (s), si autorisé (s) :
Date (s) d'échéance (s) :

Le présent engagement est établi en parfaite connaissance des modalités de levée
des documents de la remise documentaire ci-dessus référencée et son acceptation
par nos soins.


En foi de quoi, le présent engagement est souscrit à l'endroit de qui de droit.

Fait à, le
(Signature habilitée et cachet de l'entreprise
précédés de la mention
« Lu et approuvé bon pour engagement ferme et irrévocable »)


ANNEXE 15 : L'ordre de virement.



BNP PARIBAS
El Djazaïr



afaq
ISO 9001
Qualité
AFNOR CERTIFICATION



DIRECT Call
3319

ORDRE DE VIREMENT A L'ETRANGER

Agence :

6 Par le débit de notre compte

32 en dinars en devises

sur vos livres, veuillez exécuter le virement suivant :

par courrier par téléx par SWIFT

71 Nous vous précisons que :

tous les frais sont à notre charge
(frais BNP Paribas El Djazaïr plus ceux des correspondants étrangers)

seuls les frais BNP Paribas El Djazaïr sont à notre charge (frais partagés)

tous les frais y compris ceux de BNP Paribas El Djazaïr sont à la charge du bénéficiaire

32 Date de valeur

Monnaie	Montant en chiffres
Montant en lettres	
Références du paiement et observations du donneur d'ordre	

Destinataire

BNP PARIBAS EL DJAZAIR
Service Commerce International

50 Expéditeur (donneur d'ordre)

Date	Siège	Racine	Ordinal	Clé	devise

N° DOM : _____

Nature du paiement

virement commercial virement de trésorerie urgent non urgent

Autre

Bénéficiaire

Nom/Prénom : _____

59 Numéro de compte : _____

Adresse complète : _____


Banque du bénéficiaire

57 Adresse SWIFT : _____

Nom : _____

Signature du donneur d'ordre

BNP Paribas El Djazaïr - SPA au capital de 20.000.000.000 DA - Immatriculée au RC sous le n° 01 B 15609 - N.I.F. : 000116001560982
Siège social: Quartier d'Affaires d'Alger, Lot 1 N°03.1 - Bab Ezzouar - 16024 Alger • www.bnpparibas.dz



DIRECT Call
3319

ET 01/5 10/2016

ANNEXE 16 : La note de l'ABEF sur les services et les produits de et vers l'Espagne.



**Association Professionnelle des Banques
et des Etablissements Financiers**

Le Délégué Général
N° 350-DG/2022

Alger le, 08/06/2022

**Messieurs les Directeurs Généraux des
Banques et des Etablissements Financiers**

**Objet : Gel des domiciliations bancaires des opérations de commerce
extérieur de produits et services de et vers l'Espagne.**

Messieurs les Directeurs Généraux,

Suite à la suspension du traité d'amitié, de bon voisinage et de coopération avec le Royaume d'Espagne, il vous est demandé de procéder au Gel des domiciliations bancaires des opérations de commerce extérieur de produits et services, de et vers l'Espagne, et ce, à compter du jeudi 09 juin 2022.

A ce titre, j'ai l'honneur de vous demander de bien vouloir instruire vos services concernés, à l'effet de prendre toutes les dispositions nécessaires pour une application stricte de cette mesure.

Veuillez agréer, **Messieurs les Directeurs Généraux**, l'expression de mes sincères salutations.

Rachid BELAID
Délégué Général



Résumé :

Ce mémoire compare deux techniques de paiement international : le crédit documentaire et la remise documentaire, en se concentrant sur leur application à BNP Paribas El Djaïr. La problématique est d'identifier les ressemblances, différences et implications pratiques de ces méthodes dans les transactions internationales. Le crédit documentaire est plus sécurisé mais complexe et coûteux, tandis que la remise documentaire est simple et économique mais risquée. En Algérie, l'utilisation du crédit documentaire pour les importations est obligatoire pour assurer la traçabilité. À BNP Paribas El Djaïr, le crédit documentaire est préféré pour sa sécurité malgré ses coûts et sa complexité. Cependant, il comporte des risques liés à l'instabilité et l'insolvabilité des banques intermédiaires. Chaque méthode a ses mérites et limites, nécessitant une analyse continue pour s'adapter aux défis futurs du commerce international.

Mots clés : transactions internationales, crédit documentaire, remise documentaire, transfert libre, domiciliation, importations.

Summary:

This dissertation compares two international payment techniques: documentary credit and documentary remittance, focusing on their application to BNP Paribas El Djaïr. The problem is to identify the similarities, differences and practical implications of these methods in international transactions. Documentary credit is more secure but complex and expensive, while documentary delivery is simple and economical but risky. In Algeria, the use of documentary credit for imports is mandatory to ensure traceability. At BNP Paribas El Djaïr, documentary credit is preferred for its security despite its costs and complexity. However, it carries risks related to the instability and insolvency of intermediary banks. Each method has its merits and limitations, requiring continuous analysis to adapt to future challenges in international trade.