

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
Faculté des sciences Economiques, commerciales et de Gestion
Département des sciences Economiques
Master : Banque et Marchés Financiers



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

THEME

***Le financement du commerce extérieur par crédit
documentaire : Cas d'une opération
d'importation initiée par l'ENIEM, exécutée par la
BEA***

Réalisé par :

Mr. ABDOU Lounas

Mr. DJENNAD Nassim

Encadré par :

Mme. AMIAR Lila

Année Universitaire 2014/2015

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce travail notamment

- ❖ *Notre promotrice Mme Amiar lila enseignante à la faculté des sciences économiques et gestion de l'université Mouloud Maameri de Tizi-Ouzou pour son aide et assistance.*
- ❖ *Le directeur comptable et financier de l'ENIEM. Mr Mouazer ainsi que Mme Larid pour leur accueil chaleureux et leur soutien*
- ❖ *Le chef d'agence de la BEA Site ENIEM Mr Ameriou Ainsi que notre encadreur Mr DJENNAD pour tous les efforts fournis dans le but de nous familiariser avec cette technique de paiement étudiée*
- ❖ *Les membres du jury qui ont accepté de lire et d'évaluer notre mémoire*

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail :

A mes très chers parents qui m'ont guidé durant les moments les plus pénibles de ce long chemin.

A mon cher frère SALIM

A ma chère sœur YASMINE

A tous mes Amis particulièrement Hafidh, Cylia, Dyhia, Lily et Zola

En fin, je remercie mon ami et binôme LOUNAS pour tous les efforts Fournis à la réalisation de ce modeste travail.

DJ.Nassim

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail :

A mes très chers parents qui m'ont guidé durant les moments les plus pénibles de ce long chemin.

A MA TRÈS CHÈRE LYLIA

A mon cher frère Lyes

A mes chères oncles et tantes :

KARIM./FARIDA./NOUARA./FATIMA

et Leurs familles

A tous mes Amis particulièrement D. Massi ,Z. Lamara, F.MASSI

Hafidh, Cylia, Dyhia, Lily, Zola et tous les autres.

En fin, je remercie mon ami et binôme NASSIM pour tous les efforts

Fournis à la réalisation de ce modeste travail.

AB.LOUNAS

sommaire

<i><u>Introduction générale</u></i>	01
Partie 1 : Notions générales du financement du commerce international	04
<i>Introduction partie 1</i>	04
<i><u>Chapitre 1 : Cadre théorique relatif au commerce international</u></i>	<i>05</i>
<i>Introduction du chapitre 1</i>	05
<i>Section 1 : Origine et évolution du commerce international</i>	06
<i>Section 2 : Les instruments et techniques de paiement à l'importation</i>	11
<i>Conclusion du chapitre 1</i>	25
<i><u>Chapitre 2 : mécanismes généraux du crédit documentaire</u></i>	<i>26</i>
<i>Introduction chapitre 2</i>	26
<i>Section 1 : Généralités sur le crédit documentaire</i>	26
<i>Section 2 : Typologie de crédit documentaire et les Documents exigés</i>	30
<i>Conclusion chapitre 2</i>	43
<i>Conclusion partie 1</i>	44
Partie 2 : Financement d'une opération de crédit documentaire initiée par l'ENIEM et exécutée par la BEA	45
<i>Introduction partie 2</i>	45
<i><u>Chapitre 3 : La mise en œuvre du crédit documentaire</u></i>	<i>46</i>
<i>Introduction chapitre 3</i>	46
<i>Section 1 : Déroulement et exécution du Credoc</i>	46

sommaire

<i>Section 2 : Les incoterms, risques, garanties du crédit documentaire.....</i>	<i>59</i>
<i>Conclusion chapitre 3.....</i>	<i>73</i>
<i>Chapitre 4 : Cas pratique : Déroulement d'un crédit documentaire initié par L'ENIEM exécuté par la BEA.....</i>	<i>74</i>
<i>Introduction chapitre 4</i>	<i>74</i>
<i>Section 1 : Présentation de l'Entreprise ENIEM et de la banque BEA.....</i>	<i>75</i>
<i>Section 2 : Etude d'un crédit documentaire à l'importation au sein de l'ENIEM Agence BEA 098 de Tizi-Ouzou.....</i>	<i>80</i>
<i>Conclusion chapitre 4.....</i>	<i>89</i>
<i>Conclusion partie 2.....</i>	<i>90</i>
<i>Conclusion générale.....</i>	<i>91</i>
<i>Bibliographie</i>	
<i>Annexes</i>	
<i>Table des matières</i>	

INTRODUCTION
GÉNÉRALE

Introduction Générale

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, les échanges internationaux connaissent un essor extraordinaire et le contexte de crises financières dans lequel se déroulent ces échanges commerciaux (Crises Asiatique en 1996, Argentine en 1998, bancaires en Russie et Turquie en 2000 et 2002) ont rendu impératif le recours à des instruments de garantie, de paiement et de financement offrant le maximum de sécurité aux vendeurs et acheteurs de biens et services lesquels, dans la majorité des transactions conclues se connaissent peu ou pas du tout, ce qui empêche le renseignement avec exactitude sur l'honorabilité et la solvabilité de l'une ou l'autre des parties.

La mondialisation produit, actuellement, un environnement qui, en dépit d'ajustement souvent douloureux, se traduit aussi par de grandes opportunités. Exploiter ces opportunités est une question essentielle. La formidable croissance des pays émergents contribue, en effet, à une croissance forte et régulière des échanges internationaux. Cette situation est une chance non seulement pour les grands groupes, mais aussi pour le tissu de PME exportatrices qui vendent à l'étranger.

Face à cette nouvelle donne économique et aux exigences croissantes de rentabilité imposées par les financiers (actionnaires, investisseurs, banquiers,...), les exportateurs cherchent à concilier la sécurisation financière de leurs contrats avec le légitime souci des acheteurs de bénéficier de protection équivalente.

Il est vrai que l'activité bancaire constitue la pierre angulaire de l'économie d'une collectivité donnée (pays ou groupement régional) consistant notamment par l'octroi de crédits à destination d'agents économiques, tout corps confondu. Cependant, l'acte de crédit présente une panoplie de risques, d'où la nécessité d'une gestion rigoureuse de ces derniers afin de s'en prémunir.

C'est pour ce besoin de sécurité qu'est né le crédit documentaire. Il réduit de toute évidence, les risques et les difficultés que présente la vente commerciale internationale. L'objectif de ce moyen de paiement universel est de réaliser un équilibre aussi harmonieux que possible entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur

Introduction Générale

Le crédit documentaire par sa souplesse et son adaptation à chaque transaction, facilite les règlements internationaux et donne la possibilité à l'exportateur de mobiliser sur place ses créances et à l'importateur d'accroître ces achats à l'étranger, car il lui fournit le fond de roulement nécessaire en suppléant une insuffisance de fonds propres.

Malgré sa qualité de moyen de garantie, de paiement et de financement, bon nombre d'hommes d'affaires ne comprennent pas clairement son utilité, ainsi que les mécanismes et règles internationales qui régissent son ouverture, son utilisation et sa portée. Beaucoup ignorent même qu'il n'a rien à voir avec les marchandises ; dès lors que celui-ci ne s'appuie que sur les documents relatifs à la transaction.

Compte tenu de cette importance, nous tenterons, tout au long de cet essai, de répondre à la problématique suivante :

« Le crédit documentaire est-il l'instrument de paiement le plus efficace dans le financement du commerce international ? »

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

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

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

- Le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé à travers le monde.
- Le crédit documentaire est le plus efficace de tous les autres moyens de paiement

Après une introduction succincte du thème en question, nous tenterons de présenter la méthodologie d'approche de ce modeste travail dont voici, les contours.

Notre travail est subdivisé en deux parties : la première représentant un sous-bassement théorique relatif aux moyens de paiements utilisés pour le règlement des opérations du commerce international (Chapitre 1 & chapitre 2). La démarche théorique est basée sur la consultation de plusieurs ouvrages, revues et textes réglementaires relatifs au crédit

Introduction Générale

documentaire ainsi qu'aux différents moyens de paiement utilisés dans les transactions commerciales internationales.

La seconde partie (chapitre 3 & chapitre 4) quant à elle sera consacrée à l'étude d'un cas pratique relatif à la mise en place et déroulement d'une opération de crédit documentaire. La démarche pratique s'appuie sur un cas réel d'un crédit documentaire initié par l'ENIEM et exécuté par la BEA.

Le premier chapitre de notre mémoire est subdivisé en deux sections consacrées d'une part, à un aperçu général sur l'origine et l'évolution du commerce international et d'autre part aux instruments et techniques de paiement à l'importation.

Le second chapitre, comportant lui aussi deux parties, s'étalera sur les généralités relatives au crédit documentaire ainsi que les règles et usances uniformes (RUU) et les acteurs mis en jeu. Quant au second volet, il traitera des différents types de crédits documentaires tout en mettant en exergue leurs avantages et inconvénients.

Nous nous attarderons tout au long du premier volet sur le déroulement du crédit documentaire et nous tenterons d'expliquer dans le second de ce troisième chapitre les incoterms, les risques et les garanties du crédit documentaire.

Le dernier chapitre de notre recherche, réservé à un cas pratique, dont, nous essayerons de mettre en évidence le mécanisme de réalisation du crédit documentaire tout en déroulant l'aspect technique de ce dernier. Ce cas pratique est effectué au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) « Agence 098 » sise à la zone industrielle de Oued-Aïssi dans la Wilaya de Tizi-Ouzou.

Au final, nous terminerons ce présent mémoire par une conclusion générale qui précisera l'importance du crédit documentaire en étant, à la fois, un moyen d'assurance et de sécurité aussi bien pour le donneur d'ordre (acheteur) que pour le bénéficiaire (fournisseur/vendeur) malgré les quelques insuffisances observées.

PARTIE 01

*Cadre théorique : Notions générales sur le
financement du commerce international*

Introduction

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour pour les produits commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations.

Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties, en présence, sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires.

Pour régler et financer ces transactions commerciales internationales, des moyens de paiement sont mis à la disposition des opérateurs. Ces moyens sont nombreux et présentent des caractéristiques différentes et multiples, en matière de sécurité, de rapidité, de coûts, etc.

CHAPITRE I

*Cadre théorique relatif au commerce
international*

Introduction

Le commerce est une activité consistant à fabriquer, transporter et vendre des biens ou des services d'un lieu à un autre dans le but de les échanger.

Historiquement, le commerce a commencé par un simple échange de bien contre un bien et cet échange est désigné sous le nom du « troc », et petit à petit le commerce a commencé à prendre le mot de commerce extérieur ou commerce international au 14^{ème} siècle avec le développement de la construction des navires de guerre et de transport de marchandises qui a permis au commerce de s'accroître rapidement.

Le commerce extérieur commence à prendre sa forme actuelle à partir du 17^{ème} siècle avec l'émergence des Etats-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des Etats.

Le développement des transactions internationales a été facilité par le recours à des instruments de paiement de financement et de garanties permettant une sécurité aux vendeurs et acheteurs qui se connaissent peu ou pas du tout.

Mais l'éloignement géographique ainsi que la diversité des langues, des lois, des réglementations et des monnaies entre les pays constituent des entraves au commerce extérieur ; ce qui requiert l'intervention de certains organismes internationaux telle que la chambre de commerce internationale « CCI » afin d'uniformiser certaines règles et pratiques commerciales et financières.

Section 1 : Origine et évolution du commerce international

1-1 Définition du commerce extérieur : ¹

Le commerce international est l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et services sur la scène internationale. Le commerce international désigne l'ensemble des échanges effectués entre les différentes nations, il est constitué par deux opérations : importation et exportation.

1-1-1 Définition de l'importation :

Entrées sur le marché d'un pays de biens et services destinés à la consommation, un pays améliore le bien-être de sa population en important une vaste gamme de biens et services de meilleure qualité, à un coût inférieur à celui de sa propre production.

L'importation permet à une nation de consommer plus qu'elle fabrique et qui est l'ensemble des biens et services consommés localement et fabriqués à l'étranger.

1-1-2 Définition de l'exportation :

Ensemble des biens et des services vendus sur les marchés extérieurs. Dans les balances de paiement, les entrées de capitaux sont assimilées à des exportations puisqu'elles correspondent à la vente d'actifs domestiques (financiers ou réels) à des étrangers

Donc, l'exportation permet à une nation de trouver des débouchés afin d'écouler son surplus de production. C'est l'ensemble de biens et services qui sont produits localement et qui sont destinés à une consommation étrangère.

1-2 Les risques encourus dans le commerce international

Bien évidemment, un des premiers problèmes auxquels l'entreprise doit penser de se prémunir contre les risques de non-paiement. Ce risque est d'autant plus important lorsque l'on se lance dans le commerce international. Il faut donc protéger les transactions de l'Entreprise sur son marché national mais aussi sur son marché export.

1. <http://economie.trader-finance.fr/commerce+international/>

Les types de risques que l'on peut rencontrer sont : ²

a) **Risque pays comprend :**

- Risque politique : faisant obstacle au bon déroulement des échanges commerciaux.
- Risques souverains : défaut de paiement d'un pays à cause de la guerre, émeutes etc...

b) **Risque de non transfert:**

Ce risque recouvre la décision des Banques Centrales de ne plus transférer ou de transférer uniquement dans le cadre restrictif défini des devises vers l'étranger, crise de liquidité.

c) **Risque Systémique** (ou risque de marché)

Le risque systémique est la composante d'un réel risque de marché et du risque de crédit.

- Risque systémique de marché: évolution défavorable des taux d'intérêts locaux et taux d'Inflation,
- Risques systémique de crédit : mauvaise santé du monde des affaires risque récurrent dû à l'impact des lois, des réglementations cas de l'Algérie Loi de Finance Complémentaire (LFC) 2009 (Adoption du Credoc comme unique technique de paiement à l'international) et Loi de Finance (LF) 2014 (adoption du Credoc et de Remise documentaire comme les deux techniques de paiement à l'international).

d) **Risque de catastrophes naturelles** et leurs incidences sur le risque des défauts des Entreprises du pays.

e) **Risques Divers :**

- Risque lié aux conditions de livraison ;
- Risque d'acheminement de la marchandise ;
- Risque de non-conformité des documents commerciaux ;
- Marchandises avariées ;
- Risque lié au délai de réception du Document de Transport.

2. G. LEGRAND & H.MARTINI, « Management des opérations du commerce international », 6ème édition, DUNOD, Paris 2007, p 212.

Pour appréhender la politique commerciale de l'Etat algérien, nous examinerons successivement le régime des importations et le régime des exportations

1-3 Origine et évolution du commerce extérieur de l'Algérie³

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

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

1-3-1 Evolution du commerce extérieur algérien

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

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

3. S.BENAMAR, « commerce extérieur entrevenus en Algérie : synthèse statistique et économique », Thèse Magister, Université Oran, 2012, p.p. 7-10.

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

1-3-2 L'évolution des échanges par produits

a. les importations

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

b. Les exportations

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

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

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

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

1-4 La législation du commerce extérieur en Algérie

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

Cependant, le texte législatif et règlementaire du commerce extérieur que les réformes économiques initiées à partir de l'année 1988 repose sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur. Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur en monopole d'Entreprises. En effet, la loi 88-01 du 12 janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux Entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en matière de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice

Dans le but de l'introduction de l'économie de marché, l'Algérie à l'instar des autres pays, s'est lancée, dès le début des années 90, dans un processus de réformes économiques nécessaires, ce qui n'a pas facilité la tâche aux opérateurs économiques. Ainsi, on a assisté à des changements tels que l'abrogation des A.G.I (autorisation globale d'importation) et la suppression de la distinction entre le secteur public et privé.

Effectivement, le texte législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un instrument d'arbitrage appelé budget devises, par lequel l'entreprise ajuste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget- devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devise dans toutes les origines et destinations.

Il est également un système qui permet à l'entreprise publique économique de programmer pluri-annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur. Le volume de ce budget est déterminé dans un cadre de négociation entreprise / état, et son affectation est dépendante des plans adaptés par les entreprises, et exonérés de tout contrôle préalable, mais son exécution est contrôlé à postériori selon les plans d'entreprises respectifs dans le cadre législatif et réglementaire.

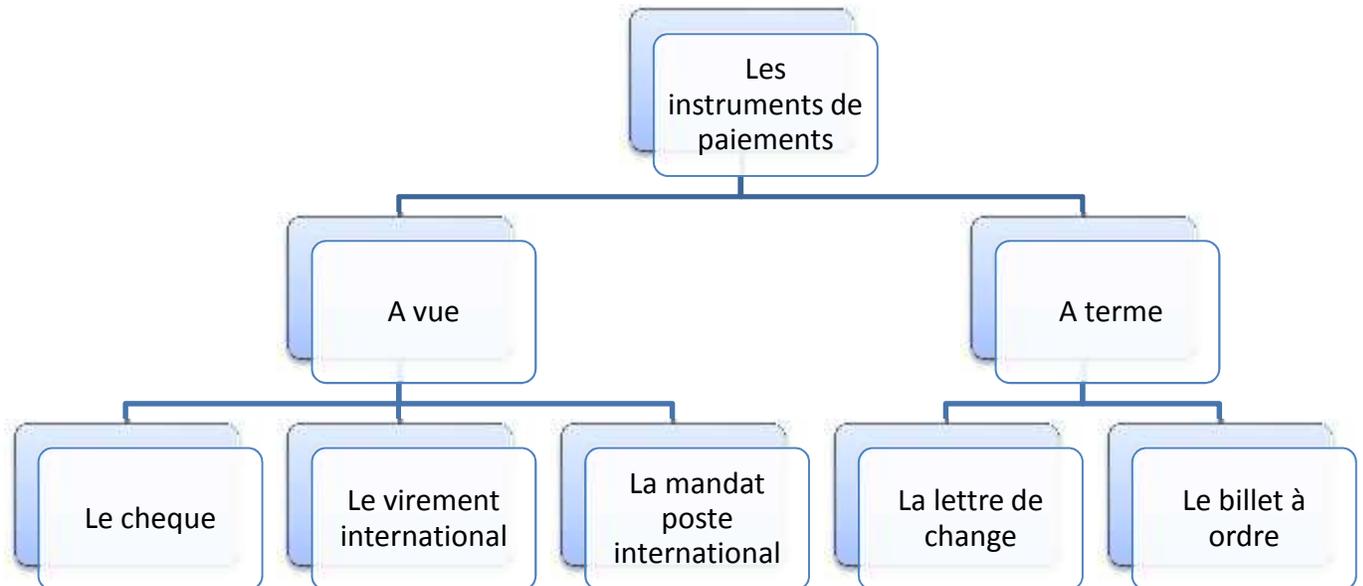
Section 2 : Les instruments et techniques de paiement à l'importation ⁴

2-1 Les instruments de paiement:

Est la forme matérielle qui sert de support au paiement, certains instruments de paiement ont une réalité physique, comme le chèque. Le développement de l'Echange Electronique de Données (EDI) fait cependant progressivement disparaître les supports matériels au profit de transactions, entièrement, informatisées (recouvrant la plupart des virements bancaires internationaux). On distingue ainsi deux types de supports qui sont les instruments de paiements à vue et à terme.

4. G. LEGRAND & H. MARTINI, «commerce international », 3ème édition, DUNOD,PARIS 2010, P.P 141-151.

Schéma N° 1 Les instruments de paiements



Source : conception personnelle

2-1-1 Les instruments de paiement à vue :

2-1-1-1 le chèque

- a) **Définition du chèque :** Le chèque est un titre de paiement par lequel le titulaire d'un compte donne ordre au banquier de payer à un bénéficiaire un montant déterminé à prélever sur les fonds ou sur les crédits du titulaire.

Dans ce cas, le donneur d'ordre est le tireur, la banque est le tiré, le tiers est le bénéficiaire.

b) Les avantages et inconvénients du chèque :

Avantages	Inconvénients
Facilité d'utilisation Commissions faibles sur les chèques de montants élevés	Émission à l'initiative de l'acheteur Temps d'encaissement parfois très long Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire Coût élevé pour les chèques de faibles montants Risque de change si le chèque est établi en devises Opposition sur le chèque possible dans certains pays tels qu'EU, Allemagne. Risque de non-paiement si chèque impayé

2-1-1-2 Les virements bancaires internationaux :

a) **Définition** : Le virement bancaire international représente le transfert de fonds d'un compte à un autre, opéré par une banque sur ordre de son débiteur (importateur), au profit de son créancier (exportateur). L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devise étrangère.

b) Les différents types de virements bancaires internationaux :

Nous distinguons trois types :

➤ Le virement par courrier :

C'est un ordre de virement qui transite par voie postale. Il résulte que les délais peuvent être plus en moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

➤ le virement par télex :

Plus rapide que le virement par courrier, il offre également la sécurité, mais le support papier reste l'instrument de virement qui laisse subsister un risque d'erreur.

➤ **Le virement SWIFT:**⁵

SWIFT (Society for World wide Interbank Financial Transaction) est une société coopérative de droit Belge, basée à Bruxelles, détenue et contrôlée par ses 1500 adhérents parmi lesquels les 500 plus grosses banques mondiales, elles gèrent le réseau de même nom.

Il s'agit d'un réseau interbancaire à communication de paquets. Il offre une palette de services extrêmement diversifiés : transfert de compte à compte, opérations sur devises ou sur titres, recouvrement...etc.

La transmission des informations est chiffrée et les procédures d'authentification sont très strictes.

❖ **Les mécanismes du virement par SWIFT:**

• **L'ordre de virement :**

Après réception des marchandises et les documents, l'importateur passe un ordre de paiement à sa banque par écrit « imprime distribué par la banque ou papier libre ». Orale « associe par confirmation ultérieure » ou par un transfert électronique, précisant la somme à transférer. L'ordre doit être accompagné des documents nécessaires tels que la facture.

• **L'exécution du virement :**

Après la vérification de la régularité de l'ordre de virement par la banque, cette dernière procède au virement.

2-1-1-3Le mandat postal :

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

5. F. DESMIHT, « Pratique de l'activité bancaire », 2^{ème} édition, DUNOD PARIS, 2007, p119.

b) Les avantages et inconvénients du mandat poste international :

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

2-1-2 Les instruments de paiements à terme

2-1-2-1 lettre de change :

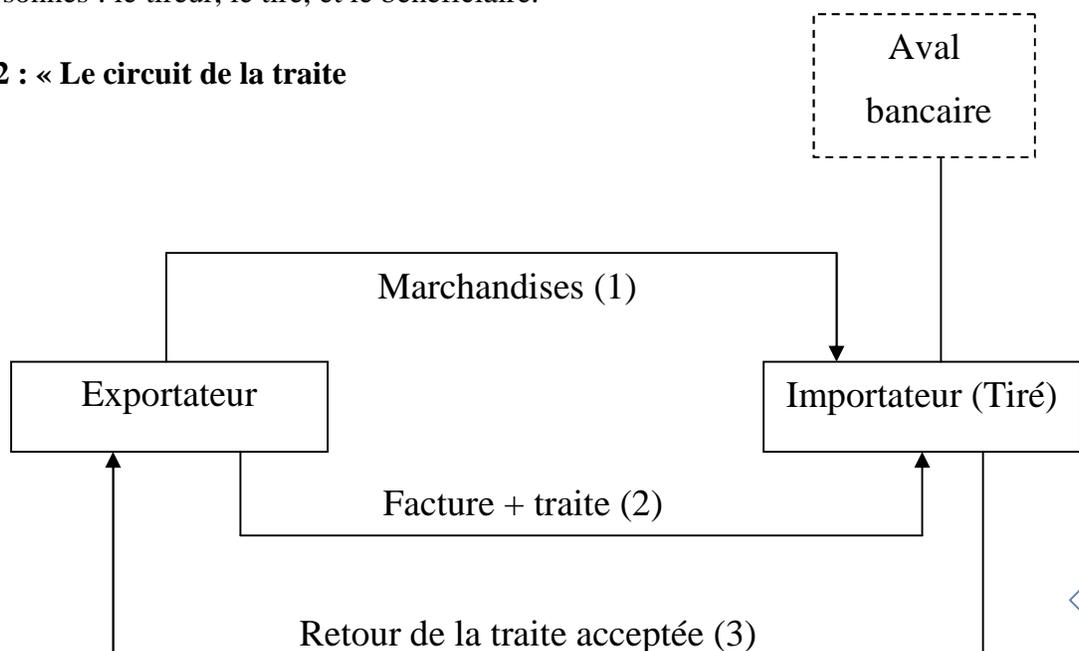
a) **Définition de la lettre de change** : La lettre de change appelée également « Traite », est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (tireur) donne ordre à l'importateur (tiré) ou bien à son représentant (son banquier) de payer une certaine somme, à une date déterminée à son profit ou bien au profit d'un autre bénéficiaire.

A travers le tirage d'une traite, l'exportateur octroie à son client un délai de paiement plus au moins long.

« L'AVAL » est souvent exigé par l'exportateur afin d'assurer le paiement à l'échéance convenue.

L'AVAL : Est un engagement par lequel un tiers, généralement une banque se porte garante en vertu de la lettre de change. Le tiré est souvent une banque, et la lettre de change fait intervenir alors trois personnes : le tireur, le tiré, et le bénéficiaire.

Schéma N°02 : « Le circuit de la traite »



Les avantages et les inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier)	La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol
Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque	Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur
Il détermine précisément la date d'échéance	Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé
	Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises

2-1-2-2 Le billet à ordre.

a) Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée « souscripteur » s'engage à payer à une autre personne appelée « bénéficiaire » une certaine somme d'argent à une échéance déterminée.

b) Les avantages et inconvénients du billet à ordre:

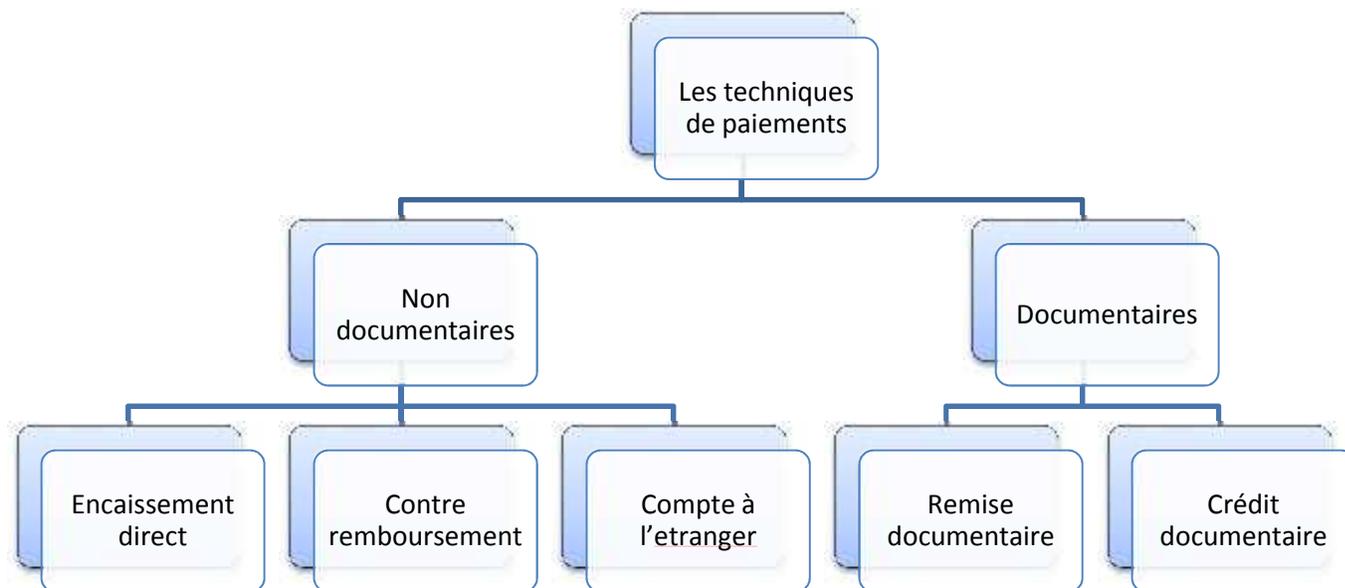
Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Il sert comme une reconnaissance de dette. - Il précise exactement la date et le lieu de paiement. - Il permet au vendeur de l'escompter par mobilisation. 	<ul style="list-style-type: none"> - Il est émis à l'initiative de l'acheteur. - Il est soumis au risque de change. - IL est soumis au risque d'impayé.

Le billet à ordre est très rarement utilisé en commerce International, il est même fortement déconseillé, il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

2-2 Les techniques de paiements

Les techniques de financement concernent les procédures à exécuter pour la réalisation d'une opération commerciale internationale. Il s'agit donc ici des modalités d'utilisation des instruments de paiement et des documents nécessaires à la transaction commerciale. Nous aborderons les techniques de paiement documentaire et les techniques de paiement non documentaire, comme l'illustre le schéma suivant :

Schéma N° 03 les techniques de paiements



Source : Conception personnelle

2-2-1 Les techniques de paiements non documentaires :

2-2-1-1 L'encaissement direct :

Désigne les opérations d'encaissement dans lesquelles le paiement du vendeur n'est pas conditionné par la remise des documents à la banque pour prouver qu'il a rempli ses obligations, cette technique ne peut être utilisée qu'entre deux partenaires qui ont de bonnes relations commerciales d'une assez longue durée, l'encaissement direct est laissé à l'initiative de l'importateur.

Il existe quatre types d'encaissement direct :

a) L'encaissement simple :

Consiste à l'encaissement des documents commerciaux directement par l'importateur. Ce dernier accepte de payer directement sans attendre la réception de marchandises.

b) Le paiement à la commande :

Ce paiement correspond à un paiement anticipé, cela traduit une confiance absolue accordée par l'importateur à son expéditeur, elle est entièrement avantageuse à l'exportateur.

c) L'encaissement à la facturation :

L'importateur reçoit une facture commerciale de son exportateur qui peut être payable à vue ou à l'échéance avec un instrument de paiement.

d) L'encaissement ex usine :

C'est lorsque le paiement des marchandises s'effectue dès qu'elles sont prêtes à l'expédition pour éviter le retard causé par la date de départ de transport et leur durée.

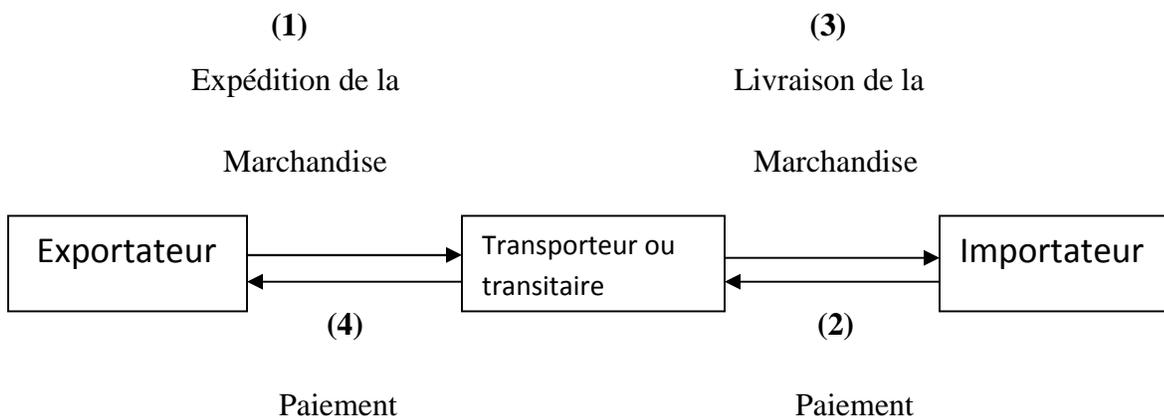
2-2-1-2 Le contre remboursement (CR) :

a) Définition du contre remboursement : Est appelé C.O.D (cash on Delivery).

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

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

Schéma N° 04 : Contre remboursement.



Source G. LEGRAND & H. MARTINI, « Management des opérations du commerce international », 6ème édition, DUNOD PARIS, 2003, p 137.

1) Les avantages et inconvénients du (Contre Remboursement) :

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> ✓ C'est une technique simple. ✓ C'est une technique rapide. ✓ C'est une technique sûre. ✓ Pratiquée dans les opérations de vente par correspondance. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Coûts élevés. ✓ Domaine restreint (son domaine d'action : la banque). ✓ Refus de paiement.

2-2-1-3 Le compte à l'étranger :

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

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

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

Cette banque ne doit pas forcément disposer d'une filiale ou d'une succursale dans le pays où l'un désire ouvrir un compte. Il est possible d'en ouvrir un dans une banque étrangère avec laquelle la banque éventuellement a passé des accords.

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

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

2-2-2 Les techniques de paiement documentaires

Pour assurer à l'acheteur comme au vendeur que son partenaire remplit ses obligations, des techniques de paiement international ont été mises en place.

Elles utilisent les banques comme intermédiaires et consistent à ne remettre les marchandises à l'acheteur que contre paiement. Les deux systèmes les plus répandus sont « La remise documentaire », dans laquelle la banque ne sert que de « boîte à lettre » et « le crédit documentaire », qui comporte l'engagement irrévocable de payer la banque de l'acheteur, éventuellement celui de la banque du vendeur.

Afin d'uniformiser les pratiques du paiement, la chambre du commerce international a adopté les Règles et Usances Uniformes (R.U.U) en matière de remise documentaire et de crédit documentaire.

2-2-2-1 La remise documentaire :

a) **Définition de La remise documentaire :** L'encaissement documentaire appelé communément «La remise documentaire » est une technique de règlement intermédiaire entre la procédure de paiement par simple virement et la technique du crédit documentaire.

L'encaissement documentaire est un mode de règlement beaucoup moins compliqué, il est la technique recommandée lorsque :

- Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaires entre les partenaires ;
- L'exportateur a des fournisseurs dans le pays de son client (il se sert du règlement de son client pour payer ses propres fournisseurs afin d'éviter le risque de change)
- La situation politique, économique et monétaire du pays de l'importateur est stable ;
- La marchandise peut facilement être revendue sur place en cas de désistement de l'importateur ;
- L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement.

La remise documentaire est une sécurité de paiement par laquelle le vendeur fait

établir les documents de transport l'ordre d'une banque, après accord préalable de celle-ci, elle lui envoie en même temps que la facture et la liste de colisage et tout autre document avec instruction irrévocable à cette banque de ne remettre l'ensemble des documents à l'acheteur que contre le paiement de la fourniture, ou acceptation d'effet.

b) Les avantages et inconvénients de la remise documentaire :

• **Les avantages :**

Les avantages de la remise documentaire sont les suivants :

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire sur le plan des documents et des dates ;
- Le coût est faible ;
- Il s'agit d'un mode de paiement souple et moins onéreux qu'un crédit documentaire ;
- Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garanties que le crédit documentaire ;
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite ;
- Par l'utilisation de la traite, l'importateur peut entrer en possession de la marchandise avant que le paiement ait eu effectivement lieu. Il peut réaliser un bénéfice à la vente et acquérir les fonds suffisants pour payer sa lettre de change. La remise documentaire peut donc constituer un mode de financement.

• **Les inconvénients :**

La remise documentaire comprend également des inconvénients, qui sont :

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change ;

- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée. Il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. Dans ce contexte, il est important que le vendeur donne à la banque présentatrice, dans la lettre d'instructions, les modalités à prendre pour préserver la marchandise dans l'hypothèse où le client ne lèverait pas les documents ;
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. C'est la raison pour laquelle un acompte à la commande est fortement recommandé pour éviter cette situation ;
- Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes. L'entreprise pourra pallier cette difficulté en demandant à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation ;
- Cette technique est fortement soumise au risque politique. Si l'entreprise la destine vers un marché instable, il lui est conseillé de contracter une assurance-crédit.

2-2-2-2 Le crédit documentaire :

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

Conclusion

Malgré une quantité d'échanges internationaux qui ne cesse de s'accroître et une évolution considérable en termes de risques y afférents à ce phénomène, les autorités monétaires et financières ont mis en place des règles ainsi que des moyens et techniques de paiement permettant une garantie et une sécurité aux acheteurs et vendeurs.

Remarque :

Ce dernier point étant l'objet de notre travail ; il sera détaillé et expliqué tout au long des chapitres suivants.

CHAPITRE II

Mécanismes généraux du crédit documentaire

Introduction

A l'heure où les échanges commerciaux s'intensifient, un problème récurrent revient quasiment à chaque fois : comment être certain pour le vendeur d'être payé et pour l'acheteur d'être livré en respectant le bon de commande et un délai jugé normal et préalablement convenu entre les parties. Tel est en fait la finalité du crédit documentaire (credoc).

Afin d'éviter les problèmes d'impayés, l'entreprise doit se doter d'un éventail de possibilités qui lui permettront de se protéger au mieux. Le credoc en fait partie.

Le credoc est une forme de crédit bancaire par signature, adapté au commerce international. A la fois, moyen de paiement efficace, rapide et reconnu, le crédit documentaire offre la couverture des risques la plus complète.

Section 1 : Généralités sur le crédit documentaire

1-1 L'origine du crédit documentaire :⁶

Le crédit documentaire est né de la pratique et usances pour répondre essentiellement aux besoins de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales. Pendant longtemps, ce procédé original a été méconnu par la jurisprudence et la doctrine, ce n'est qu'assez récemment que l'on a commencé à manifester de l'intérêt pour cette forme de crédit.

Il constitue une garantie que le vendeur recevra le prix convenu dans les délais prescrits, contre remise de documents conformes prouvant que la prestation est conforme aux contrats conclus, et l'acheteur ne sera tenu de payer que contre délivrance de documents attestant que les marchandises désirées ont été livrées et/ou la prestation effectivement fournie.

Le crédit documentaire dont sa forme actuelle, paraît n'avoir réellement pris naissance qu'au 19^{ème} siècle avant le développement du commerce international. Il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit.

6. M.LAHLOU, « Le crédit documentaire, Un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international », ENAG Editions, Alger, 1999, pp 15-18.

Cette origine se trouve encore dans la terminologie utilisée par la pratique Anglo-saxonne pour le crédit documentaire : « commercial letter of credit » (lettre de crédit commerciale). Il suffisait de modifier quelque peu ce mode ancien de transfert de fonds, en le subordonnant à la présentation des documents présentatifs des marchandises rendues, pour obtenir le crédit documentaire.

De nos jours, le crédit documentaire serait la meilleure technique destiné à financer l'exportation des marchandises d'un pays à l'autre.

1-2 Définition du crédit documentaire : ⁷

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. Le crédit documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes (R.U.U) de la Chambre de Commerce Internationale, reconnues et appliquées ans le monde entier et dont la dernière version est entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2007 (la publication de référence est actuellement la N°600).

Il s'agit donc d'un engagement de paiement pris par la banque émettrice à la demande d'un donneur d'ordre, l'acheteur, en faveur d'un bénéficiaire, le vendeur.

1-2-1 Le crédit documentaire à l'import et à l'export :

Que l'entreprise importe ou exporte, elle est susceptible de rencontrer soit des crédits documentaires à l'importation, soit des crédits documentaires à l'exportation.

Dans le premier cas, l'entreprise importatrice doit demander l'ouverture d'un crédit documentaire au profit de son fournisseur étranger selon les conditions établies au contrat commercial, tandis que le crédit documentaire à l'exportation résulte d'une opération export et est mis à l'initiative de l'acheteur étranger. L'ouverture est faite par une banque à l'étranger dans le pays de l'acheteur (banque émettrice). Celle-ci envoie un télex d'ouverture à une banque nationale chargée de notifier et/ou de confirmer le crédit au vendeur.

7. J. TEULIE & P.TOPSACALIAN, « Finance », 2^{ème} Edition, VUIBERT 1997, p 589.

Le credoc est donc un crédit par signature imaginé par les banques pour introduire la confiance indispensable dans la réalisation d'une opération commerciale internationale entre les deux parties qui, du fait de la distance, sont imparfaitement renseignées l'une sur l'autre.

La procédure peut être résumée de la façon suivante : La banque émettrice envoie une lettre de crédit au bénéficiaire ; en retour, celui-ci envoie la marchandise à l'acheteur, et expédie à la banque les documents qui attestent la conformité de la marchandise avec les termes du contrat. Après la vérification, la banque émettrice paie le vendeur, et récupère son argent auprès du donneur d'ordre.

1-3 Le cadre juridique du crédit documentaire :

1-3-1 Les règles et usances uniforme relative aux crédits documentaires : ⁸

Dans la pratique, les banques du monde entier se réfèrent aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (appelées en abrégé RUU et UCP en anglais uniform customs and pratique) qui représentent de ce fait, une référence pour l'ensemble des parties (banque, importation et exportation) en matière d'ouverture et de réalisation des crédits documentaire.

Ces règles et usances ont été codifiées par la chambre de commerce internationale (CCI) afin d'éviter certaines divergences qui pourraient survenir lors des contrats, et par la même, résoudre de nombreux litiges auxquels les parties concernées pourraient faire face.

Les premières règles et usances relatives aux crédits documentaires ont été publiées par CCI en 1993 sous la brochure N°82 les éditions révisées sont apparues en 1951, 1962, 1974, 1983,1993 (publication N°500) et une nouvelle publication N°600 (modifiée le 25/10/2006 et applicable à partir du 1^{er} juillet 2007 brochure N°600) représentant les dispositions générales, les définitions et les articles qui y sont contenus, s'appliquent à tout crédit documentaire et lient, toutes les parties intéressées sauf dispositions contraires stipulées dans le crédit.

8. M.FLAMEN, « Crédit documentaire, RUU600, la nouvelle version des RUU relatives aux crédits documentaires », Société Générale, 2007.

1-3-1-1 Structure des RUU 600 :

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

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

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

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

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

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

1-3-1-2 Les objectifs des règles et usances uniforme RUU 600 :

Les objectifs des RUU peuvent être résumés dans les points suivants :

- Améliorer la compréhension de principes de base des règles et usances, notamment pour ceux dont l'Anglais n'est pas la langue maternelle ;
- Limiter les zones de flou ;
- Limiter les interprétations possibles et dont les conflits et refus de documents abusifs ;
- Améliorer la qualité des documents à présenter.
- Responsabiliser d'avantage les émetteurs de crédits documentaires par des règles plus contraignantes.

1-4 Les intervenants dans les crédits documentaires :

Les crédits documentaire font appel généralement à quatre intervenants qui sont :

1-4-1 -Le donneur d'ordre : il s'agit de l'importateur qui donne les instructions nécessaires à la banque émettrice, pour l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de l'exportateur. Les instructions doivent être complètes, précises et conformes aux conditions du contrat commercial.

1-4-2 -Le bénéficiaire : est l'exportateur ou le fournisseur qui reçoit la notification du crédit par la banque notificatrice en rassemblant l'ensemble des documents exigés par le donneur d'ordre pour les présenter dans les délais stipulés préalablement dans le crédit document.

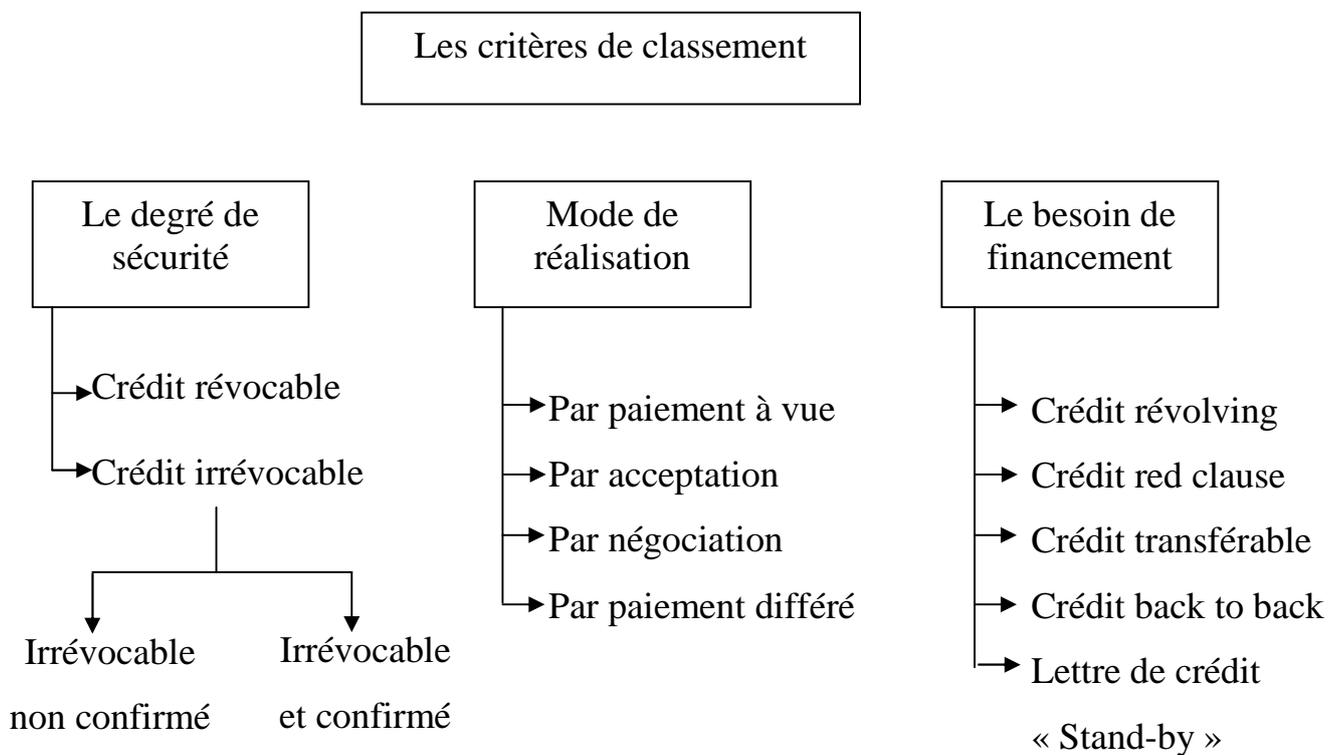
1-4-3 -La banque émettrice : c'est la banque qui effectue l'ouverture du crédit conformément aux instructions du donneur d'ordre. Cette banque est généralement dans le pays de l'acheteur.

1-4-4 -Banque notificatrice : c'est la banque qui se situe dans le pays de l'exportateur, chargée d'informer et de notifier le crédit émis par la banque émettrice en faveur du bénéficiaire.

Section 2 : Typologies de crédit documentaire

Des options sont ouvertes aux utilisateurs du crédit documentaire, qui porte sur sa nature, l'intervention d'une seconde banque, sa transférabilité, et les modalités de paiement. Il existe donc différents types de crédit documentaire qui peuvent être classés selon trois critères :

Schéma N° 05 : Critères de classement de crédit documentaire



Source : Conception personnelle

2-1- Les types de crédit documentaire ⁹

2-1-1 selon le degré de sécurité :

Selon le degré de confiance entre les partenaires commerciaux, la garantie procurée par le crédit documentaire peut varier. De ce fait, d'après les Règles Usances Uniformes éditées par la Chambre de Commerce international (CCI), il existe deux formes de crédit documentaire.

Un crédit peut être:

a) **Soit révocable:**

Ce type de crédit peut être annulé à n'importe quel moment par l'acheteur via sa banque et sans prévenir le bénéficiaire. Ce dernier n'a jamais la garantie d'être payé. Cette forme est donc plus favorable pour l'acheteur que pour le fournisseur.

Sous cette forme de crédit documentaire, la banque émettrice est autorisée à amender les termes ou même annuler le crédit documentaire sans l'aval du bénéficiaire. Le seul engagement de la banque émettrice correspond ici à notifier le crédit documentaire à l'exportateur. Ce type de crédit est évidemment extrêmement risqué pour l'exportateur ce qui explique son très rare emploi.

Ce type de crédit documentaire apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur, par contre, il ne procure aucune garantie de paiement pour le vendeur, pour cela, cette forme est à proscrire et n'est plus reprise dans les nouvelles règles usances uniformes (R.U.U 600) de la chambre de commerce et d'industrie

b) **Soit irrévocable:**

« Un crédit est irrévocable même s'il y a aucune indication à cet effet ».

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

Deux possibilités peuvent s'offrir:

9. K.CHEHRIT, « Les crédits documentaires », Grand Alger livres, éditions Alger, 2007.

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

- ***Le crédit irrévocable non confirmé :***

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

- ***Le crédit irrévocable et confirmé :***

Le crédit documentaire irrévocable et confirmé assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendant, celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice (notification).

Si l'intervention d'une banque présente une réelle garantie pour le vendeur, elle est parfois considérée comme insuffisante par ce dernier. Il souhaitera le plus souvent éviter le risque politique sur le pays de la banque émettrice. Il demandera alors à son banquier de confirmer le crédit. Ce dernier prendra un engagement ferme, s'ajoutant à celui de la banque émettrice.

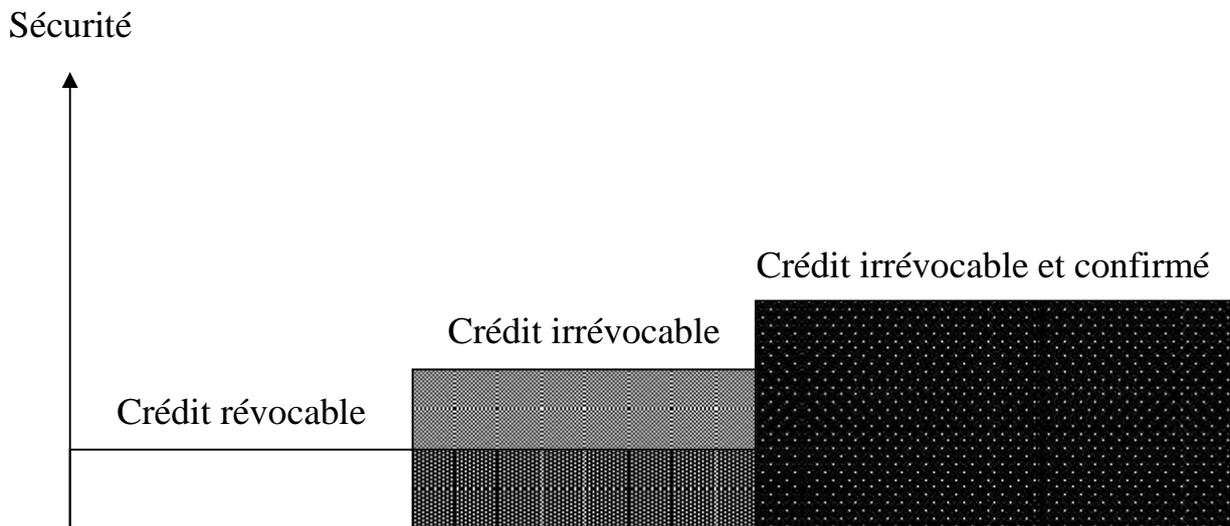
Dans cette forme de crédit documentaire, la banque confirmatrice assume (en plus de la banque émettrice) une obligation de paiement indépendant et ferme.

Le crédit documentaire confirmé offre une grande sécurité pour l'exportateur, car la confirmation couvre les risques suivants :

- La défaillance éventuelle de la banque émettrice ;
- La défaillance éventuelle du pays de l'importateur et de la banque émettrice, il s'agit essentiellement du risque de non transfert causé souvent par le risque pays ou risque politique.

Ce type de crédit, présente le coût le plus élevé, la sécurité jouant au profit de l'exportateur, l'importateur à la possibilité de demander que les frais de confirmation soient assurés par l'exportateur.

Schéma N°06 : « Degré de sécurité de chaque type de crédit documentaire »



Source : G.LEGRAND & H. MARTINI, « Management des opérations du commerce international », 6^{ème} édition, DUNOD, Paris, p 104.

2-1-2 Selon le mode de réalisation :

C'est la phase durant laquelle et après avoir reçu la notification du crédit par sa banque l'exportateur prépare et expédie les marchandises. Il récupère le document de transport, document annexes exigés par l'importateur, il établit la facture définitive selon le terme de vente convenu dans le contrat. Une fois tous les documents établis, l'exportateur les remet à sa banque selon les conditions d'ouverture pour la réalisation du crédit.

Le crédit documentaire peut être réalisable à vue (paiement cash) ou différé, contre acceptation, contre négociation.

a) Crédit documentaire paiement à vue :

Dans ce type de crédit, le bénéficiaire obtient le paiement après remise et contrôle des documents.

L'opération s'effectue sur la base du donnant-donnant (paiement contre document), le banquier dispose généralement d'un délai de sept (07) jours ouvrés au maximum pour les opérations de vérification pour lever des documents.

Il se peut que la date de valeur appliquée au paiement soit différée de quelques jours. C'est lorsque la banque désignée doit se procurer la couverture en une ou plusieurs étapes auprès de banques tierces.

b) Le crédit documentaire par paiement différé :

Sur présentation des documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice ou confirmatrice) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance.

Le terme d'échéance doit être stipulé dans le crédit documentaire.

Du point de vue des commissions, le crédit à paiement différé peut être plus avantageux que le crédit avec traite.

Il a, toutefois, pour inconvénient de n'autoriser le remboursement anticipé d'une créance que par la banque émettrice.

c) Le crédit documentaire contre acceptation :

Dans ce cas, le schéma est semblable à celui d'un Credoc réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce. L'échéance de la traite peut être à 90 jours de la date de la facture ou de la date d'expédition attestée par le titre de transport.

A la présentation des documents, il n'y a donc pas paiement, mais acceptation d'effet de change.

d) Crédit documentaire contre négociation :

Le crédit documentaire est négociable soit à vue, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte) la banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios.

Dans le cas où les quantités données des marchandises doivent être expédiées dans des périodes déterminées il n'y a pas de crédit documentaire renouvelable.

L'article 41 des règles et usances uniformes (R.U.U) exclut la possibilité de continuer à utiliser le crédit si une expédition fractionnée quelconque n'a pas eu lieu.

2-1-3 Selon le mode de financement :

Il arrive fréquemment dans le commerce international que l'exportateur ne soit pas producteur ou prestataire des biens et services exportés mais soit une société de négoce ou une Entreprise qui achète ou bien soustraite des produits et sévices en vue de les revendre.

Aussi dans ce type de commerce, les crédits documentaires transférables et red clause ; dérivés du crédit documentaire « classique » permettent de répondre à une préoccupation majeure concernant le financement de ce type de commerce.

S'ajoute à ces formes particulières des crédits documentaires, la lettre de crédit stand-by ou lettre de crédit de soutien ou d'appui et la dernière forme le crédit adossé (Back to Back).

a) Le crédit documentaire revolving (renouvelable) :

En règle générale, le crédit documentaire reproduit ses effets qu'une seul fois cependant, du fait de la diversité des formes et de la nature des opérations commerciales mais aussi l'existence des transactions commerciales recourant à un roulement cyclique d'importation ou d'exportation pour une durée déterminée et pour désengager les banque des ouvertures des crédits documentaires multiples concernant un même objet et afin d'obtenir des prix avantageux, l'acheteur peut envisager, en accord avec le vendeur, une commande de marchandises, dépassant les besoins du montant étalé par une période échelonnée.

La mention « cumulatif » ou « non cumulatif » figurant dans le crédit documentaire, les tranche non utilisées ou les soldes de celles partiellement utilisées peuvent être ajoutées ou non aux tranches subséquentes.

- Le crédit revolving non cumulatif :

Si le vendeur bénéficiaire a omis de présenter les documents spécifiques après l'expiration de la période déterminée, il n'aura plus le droit de percevoir le montant de crédit documentaire relatif à cette période et le crédit se renouvelle uniquement pour la

période postérieure, il n'aura même pas le droit d'utiliser les sommes restantes concernant la période antérieure.

- Le crédit revolving cumulatif :

Les sommes non utilisées pendant une période, peuvent être reportées sur la période suivante.

b) Le crédit documentaire transférable :

Le crédit documentaire transférable est une autorisation donnée à l'exportateur (par l'importateur) en vue de transférer le crédit partiellement ou en totalité à un ou plusieurs fournisseurs (exportateurs) résidants dans le pays de l'exportateur ou à l'étranger.

L'exportateur étant quelque fois un intermédiaire ne disposant pas des marchandises commandées par l'importateur ou ne dispose pas également de fonds nécessaires pour fabriquer cette dernière, demande à celui-ci d'ouvrir en sa faveur un crédit documentaire transférable. Cette clause permet à un autre banquier négociateur (banque de l'exportateur) de transférer ce bénéfice du crédit au tiers fournisseur.

Les conditions du crédit transférable doivent être exactement les mêmes que celles du crédit de base à l'exception des points suivants :

- Le montant du crédit et le prix unitaire de la marchandise peuvent être élevés.
- La durée de validité peut être raccourcie pour autant que le crédit de base ne prescrive pas une date d'expédition déterminée.
- l'exportateur (premier bénéficiaire) qui joue le rôle d'intermédiaire a le droit de remplacer la facture du fournisseur (bénéficiaire de crédit transféré) par la sienne, majorée de sa marge commerciale.

c) Le crédit documentaire red clause :

Il comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus.

Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée ; dans certains cas, ce montant peut être égal à la totalité du crédit.

- Les avantages du crédit red clause :

- C'est une confirmation de commande.
- La créance reçue permet le financement et l'achat des matières premières.

- Les inconvénients du crédit documentaire red clause :

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

d) Le crédit documentaire adossé « back to back » :

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

Le crédit maître (le premier) et le crédit secondaire dont le donneur d'ordre est le bénéficiaire du crédit maître. Par principe, les conditions du deuxième crédit sont proches de celles prévues dans celui de l'acheteur c'est-à-dire (premier crédit documentaire), le délai de validité est plus court afin de permettre au vendeur de respecter celui du premier crédit.

e) La lettre de crédit « Stand-by » :

La lettre de crédit « Stand-by » (ou SBLC, stand-by letter of crédit) est un engagement pris par une banque pour le compte d'un tiers (initiateur de l'opération – donneur l'ordre) ou pour son propre compte, d'indemniser un bénéficiaire (prestataire de service, vendeur, fournisseur...) en cas de défaillance du donneur d'ordre sur présentation, dans un délai fixé, de documents conformes aux termes et aux conditions fixées. Il s'agit donc d'une garantie documentaire « à première demande), qui se différencie des garanties classiques par le fait que ces dernières sont souvent soumises aux droits du pays d'émission, alors que les lettres du crédits stand-by (LCSB) font partie intégrante des règles et usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire.

2-2 Les documents utilisés dans le crédit documentaire : ¹⁰

Il existe quatre types de documents utilisés dans le crédit documentaire :

2-2-1 Les documents de prix :

a) La facture pro-forma :

La facture pro-forma est une sorte de devis établi sous forme d'une facture définitive de l'opération commerciale, elle est souvent adressée par le vendeur à l'acheteur éventuel en deux exemplaires, peut servir à ce dernier de bon de commande par le retour d'un exemplaire revêtu d'une mention signée à cet effet. Elle permet aussi à l'importateur de domicilier sa transaction auprès de sa banque.

b) Facture commerciale :

C'est un document de base qui concrétise toute opération commerciale. Elle représente un écrit qui est remis par l'exportateur à l'importateur et sur lequel est mentionné la marchandise en détail ainsi que le prix.

Les mentions obligatoires que comporte la facture doivent être en concordance avec la lettre d'ouverture, que ce soit sur le plan descriptif de la marchandise, mais cependant la description de la marchandise n'est pas le seul point à mentionner, la facture doit aussi comporter :

- Le nom et adresse du vendeur et de l'acheteur
- La date de son établissement
- Quantité et qualité de la marchandise
- Prix unitaire avec précision quant à tout autre frais autorisé non compris dans le prix unitaire
- Le prix global
- Poids de la marchandise, nombre de colis
- Conditionnement de la marchandise
- Numéro et marque de l'expédition
- Conditions de livraison

10. K.CHEHRIT, « Les crédits documentaires », Grand Alger livres , éditions Alger, 2007.

- Modalités de paiement
- Conditions de vente et incoterms

Quant à l'expression chiffrée du prix de la marchandise, elle doit être fixée en fonction de l'incoterm prévu, et payé par le vendeur.

c) **Facture consulaire :**

La facture consulaire est un document établi par le vendeur. Elle permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur. Ce document doit porter le visa du consulat du pays importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise.

d) **Note de frais :**

Elle détaille certains frais supportés par le vendeur qui sont inclus dans la facture commerciale établie selon le contrat de vente entre les deux parties (acheteur, vendeur).

2-2-2 Les documents de transport :

a) **Le connaissement maritime : (bill of lading) :**

Le connaissement maritime revêt trois aspects : il est à la fois :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur)
- Le contrat de transport dont, les conditions figurent intégralement au verso ;
- Le document indisponible en échange duquel la marchandise sera retirée à la destination, c'est un titre de propriété transmissible par endossement.

Cette dernière particularité permet au vendeur de conserver le contrôle de la marchandise jusqu'au paiement ou un engagement de règlement.

Elle permet également à la banque d'exercer un droit de gage (sur la marchandise).

b) La lettre de transport aérien (LTA) :

L'expédition de marchandise par avion donne lieu à l'établissement d'une lettre de transport aérien (LTA) c'est un simple récépissé d'expédition non négociable. Il est établi à l'aide d'une liasse à plusieurs feuillets et seul le troisième exemplaire, de couleur bleu revêtu de la signature ou de cachet de la compagnie aérienne, est remis à l'expéditeur. « Le port » peut être payé au départ ou à la destination selon les conditions de vente de la LTA.

A l'arrivée des marchandises, la compagnie aérienne adresse un « avis d'arrivée » au propriétaire qui doit être muni de ce titre afin de retirer sa marchandise. En cas d'établissement de l'avis d'arrivée au nom de la banque, celle-ci établit « un bon de cession bancaire » au client pour lui permettre le retrait des marchandises.

c) Le duplicata de lettre de voiture internationale :

Il représente un récépissé d'expédition d'une marchandise à l'étranger par voie ferrée.

Ce duplicata est établi à partir d'une liasse de 6 feuilles de même couleur, dont seule une mention et un numéro surchargé en rouge peut les différencier. L'exemplaire N°04 portant la surcharge constitue le document d'expédition qui doit être revêtu du timbre à date de la gare de départ. Il est établi à la personne dénommée, donc il n'est pas endossable.

d) La lettre de transport routier :

La convention internationale pour le transport des marchandises par route (CMR) a prévu un formulaire type appelé « lettre de voiture internationale ».

Cependant, les documents de transport routier revêtent souvent des formes variées en raison de la diversité des Entreprises de transport, la valeur de ce document est en fonction des standings de la compagnie de transport qui l'a émis. L'expédition de la marchandise à l'adresse du banquier s'avère plus difficile dans le transport routier en raison du porte à porte et des difficultés des magasinages chez les Entreprises du transport.

e) Le récépissé postal :

Emis par le service des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas le poids de 20 kg, il est établi à une personne dénommée. Le banquier peut exiger que la marchandise soit expédiée à son adresse.

2-2-3 Les documents d'assurance :

« Conformément aux articles 172 et 181 de la loi N°80-07 du 09 août 1980 relatives aux assurances, il est fait obligation aux importateurs Algériens d'assurer leurs marchandises, transportées soit par mer ou par air, auprès d'une entreprise nationale d'assurance ».

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

Les types d'assurance :

Il existe deux types d'assurance :

a) La police au voyage :

Elle est souscrite par un chargement déterminé, elle est conclue affaire par affaire et donne naissance à une police d'assurance qui constitue elle-même le document justificatif. Elle convient aux Entreprises dont les transactions commerciales avec l'étranger sont limitées.

b) La police flottante ou police d'abonnement :

C'est un contrat global par lequel la compagnie d'assurance prend en charge toute expédition faite pour le compte de l'assuré. Chaque expédition doit être déclarée à la compagnie qui remet à l'assuré un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif.

2-2-1 Le document annexe :

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

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

a) Note de colisage, note de poids :

Ces documents désignés par des appellations variées ont pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

b) Le certificat d'origine :

Emis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise.

c) Le certificat de poids :

Il revêt un caractère officiel, il doit être émis par un organisme officiel un peseur juré.

d) Le certificat d'analyse :

Certificat établi par un expert ou un laboratoire attestant la composition du produit analysé devant répondre aux normes indiquées dans le contrat (métaux précieux, les cosmétiques.. etc.).

e) Le certificat sanitaire :

C'est un document officiel qui se rapporte à certaines marchandises comestibles, établi et signé soit par un vétérinaire, soit par un organisme sanitaire officiel.

f) Le certificat vétérinaire :

Etabli par un vétérinaire attestant la bonne santé des animaux importés ou de conformité de viande de consommation.

g) Le certificat physiopathologique ou phytosanitaire :

Il est établi par des organismes spécialisés attestant la bonne santé des plantes, des fleurs, des fruits et ensemble des produits agricoles.

Conclusion

Le crédit documentaire, est certainement le mode de paiement le plus utilisé sans le commerce international, ainsi le crédit documentaire offre plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur, il permettra alors de faciliter la création de rapports commerciaux entre les deux parties.

Ainsi le vendeur qui va livrer la marchandise et transmettre les documents conformes à son client sera assuré de recevoir le paiement s'il respecte ses obligations, puisque le principe du crédit documentaire s'explique par l'engagement que prend la banque de payer le vendeur ou l'exportateur à une certaine échéance ou à vue suivant les termes prédéfinis entre les parties.

Conclusion

A la différence des autres instruments et techniques de paiements cités auparavant, le crédit documentaire a pour rôle de satisfaire, à la fois, l'acheteur (l'importateur) et le vendeur (l'exportateur) car en plus d'être une technique de paiement, il se présente également comme :

- Un moyen de transaction qui permet d'acquérir des biens et des marchandises avec l'intervention de deux banques : celle de l'importateur et celle de l'exportateur.
- Une possibilité d'inclure une garantie bancaire dans sa négociation lui permettant d'obtenir un prix et/ou un délai de paiement.
- Un élément de confort et de sécurité car il représente, pour le bénéficiaire, une garantie de paiement de la marchandise expédiée ou de la prestation de service réalisée dans le respect des termes et conditions du contrat.

De tous les instruments et techniques déployés dans cette première partie, le crédit documentaire reste tout de même celui qui présente les meilleurs avantages du point de vue sécurité et fiabilité. Chose à laquelle nous nous attellerons, dans la prochaine partie, pour lui consacrer un traitement exhaustif au déroulement du crédit documentaire.

PARTIE 02

**Financement d'une opération de crédit
documentaire initiée par l'ENIEM et
*exécutée par la BEA***

Introduction

L'économie mondiale a révélé ces dernières années une croissance importante des transactions financières internationales d'où l'apparition de nombreux risques en raison de plusieurs facteurs, notamment, celui ayant trait au fait que le contrat est libellé en devise étrangère ce qui engendre du coup un risque de change et celui relatif à l'éloignement des parties prenantes de ces derniers d'où la difficulté de se protéger contre la défaillance du donneur d'ordre ; quant au dernier élément, il tient à l'appartenance du donneur d'ordre à un espace juridique et politique différent de celui du bénéficiaire.

Il est vrai qu'un contrat de vente remarquablement négocié, un crédit documentaire bien conçu et suivi, rigoureusement, par un personnel compétent et maîtrisant les techniques du commerce international, permettent, à coup sûr, de circonscrire la méfiance et d'écarter les éventuels risques, d'autant plus que les contractants utilisent des circuits bancaires capables d'honorer leurs engagements.

Aussi, le crédit documentaire par sa souplesse et son adaptation à chaque transaction, facilite, d'une part, les règlements internationaux et d'autre part, donne la possibilité à l'exportateur de mobiliser sur place ses créances et à l'importateur d'accroître ses achats à l'étranger.

Et pour mieux cerner notre thème de mémoire, la deuxième partie sera, entièrement, consacrée à la mise en œuvre du crédit documentaire, son adaptation par l'Entreprise ENIEM, son déroulement et suivi par la Banque Extérieure d'Algérie.

CHAPITRE III

La mise en œuvre du crédit documentaire

Introduction

Malgré la grande sécurité qu'offre le crédit documentaire dans les opérations du commerce extérieur, il est confronté aux fraudes et au faux usage de celui-ci.

Dans ce chapitre, nous nous intéresserons, dans un premier temps, à présenter l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importation (domiciliation bancaire) en suite on présentera les précautions à prendre avant et après l'ouverture d'un crédit documentaire que se soit pour le vendeur et pour l'acheteur, après avoir vérifié les réserves prises par la banque ainsi que les coûts du crédit pour les deux parties.

En deuxième lieu en présentera les incoterms, risques et garanties inhérentes au crédit documentaire

Section 1 déroulement du crédit documentaire

1-1 La domiciliation bancaire :

1-1-1 Définition de la domiciliation bancaire :

Conformément au règlement BA 91-12 et 91/13 du 14 août 1991 et l'instruction n° 20-94 du 12 avril 1994, « toute importation ou exportation de biens ou de services implique une domiciliation et/ou une immatriculation obligatoire et préalable ». De ce fait, le support technique à l'exercice de la réglementation du commerce extérieur et des changes est constitué par la domiciliation préalable et obligatoire des opérations d'importation et d'exportation, de leur suivi et de leur apurement.

En vertu de l'article 30 du règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : « La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale ».

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

BEA							
A	B	C	D	E	F	G	H
Domiciliation du.							

A : code wilaya (deux chiffres 15 Tizi-Ouzou).

B : code agrément de la banque (deux chiffres).

C : code agrément du guichet (deux chiffres).

D : L'année en cours (quatre chiffres : ex : 2010).

E : Le trimestre de l'année (un chiffre : ex : 3).

F : Nature de l'opération (deux chiffres ex : 12 pour une opération liée à un contrat de travaux).

G : N° de répertoire (répertoire DJ : série 00001 à 79999 et DIP : série 80001 à 99999).

H : code monnaie norme ISO (USD pour le dollar, XEU pour l'EURO européen ...etc.)

Au total 21 chiffres pour un N° de domiciliation.

Il existe deux types de domiciliation selon le délai de réalisation.

- **La domiciliation à délai normal DI** : dont l'importation se réalise dans un délai ne dépassant pas six mois à partir de la date de domiciliation.
- **La domiciliation à délai spécial DIP** : dont la durée de réalisation dépasse six mois.

Notons toutefois, qu'en termes d'engagement, l'opération de domiciliation est considérée comme une simple formalité administrative servant de support technique au contrôle des changes et du commerce extérieur.

1-1-2 Traitement et procédure de la domiciliation :

Le traitement d'un dossier de domiciliation passe par (03) trois phases : l'ouverture, la gestion et l'apurement.

a) Phase 1 : L'ouverture du dossier de domiciliation :

L'ouverture du dossier de domiciliation nécessite au préalable la présentation par l'importateur d'un certain nombre de documents qui consistent en :

- Le contrat commercial, un bon de commande ou la facture pro forma.
- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur.
- L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits.
- L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur.
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure de prohibition.
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédits.

Le banquier est chargé aussi d'examiner :

- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente.
- La capacité à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales.
- La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation de documents signés par des personnes habilitées. Ces documents constituent en :

- Une demande d'ouverture de domiciliation établie par le client.
- Une facture pro forma.
- Une attestation de risques de changes.

- Un engagement ou attestation de la taxe de domiciliation ;
- Une attestation de mise à jour CNAS-CASNOS ;
- Une carte fiscale ;
- Un extrait de rôle ;
- Un code NIS délivré par l'office national des statistiques ;
- Un code NIF (numéro d'identification fiscale) ;
- Une copie de la carte nationale d'Identité ;
- Une copie du registre de commerce.

Sitôt l'accord de domiciliation octroyé, le banquier procède à l'ouverture d'un dossier sur une « fiche de contrôle » modèle FDI (délai normal : 6 mois) ou FDIP (délai spécial : au-delà de 6 mois).

Par la suite, on appose sur la facture pro forma ou le contrat commercial le cachet de domiciliation sur lequel on reporte le N° de domiciliation ; ainsi que le cachet instruction 20/94 de la banque d'Algérie. Cependant les exemplaires de la facture destinés au client doivent porter, en plus du cachet de domiciliation, la signature du chef de service commerce extérieur et celle du Directeur d'Agence ainsi que les cachets de la banque « accusé de réception » et « signature vérifiée ».

Toute opération de domiciliation doit donner lieu au prélèvement de frais et commissions, qui s'élèvent à 2200 DA ainsi que la TVA de 17% sont prélevés sur le compte du client.

b) Phase2 : Gestion du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation s'étale entre la date d'ouverture du dossier et celle de son apurement. Durant cette période, la banque domiciliaire doit suivre de près les dossiers pour les comptes afin de pouvoir les approuver.

c) Phase03 : Apurement du dossier de domiciliation :

Toute opération de domiciliation doit être apuré c'est à dire égaliser, la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques).

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération à savoir, la facture définitive, les documents douaniers c'est-à-dire le D10 (exemplaire banque) pour les importations de biens et l'attestation de service fait pour les importations de services et enfin la formule de règlement accompagné du message SWIFT.

1-2 l'ouverture d'un crédit documentaire.

1-2-1 Demande d'ouverture d'un crédit documentaire :

Après avoir conclu un contrat commercial ou reçu une facture pro forma par l'importateur qui doit être domicilié, l'importateur sollicite sa banque pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur.

1-2-2 Réception de la demande d'ouverture :

La banque domiciliataire reçoit de l'importateur une demande d'ouverture de crédit documentaire au moyen d'un dossier établi sur un formulaire prés imprimé par la banque ou sont mentionnées les 19 clauses des RUU (Règle et Usances Uniformes) 600, représentent les instructions du client donneur d'ordre à savoir :

- Nom de donneur et ces références
- Nom de l'Agence domiciliataire et le Siège
- Nature du crédit à ouvrir ; irrévocable, révocable, irrévocable et confirmé
- Mode de transmission
- Montant en devise : chiffre et en lettre
- Bénéficiaire du crédit
- Type d'utilisation : à vue ou contre acceptation
- Indique les documents devant être reçus (par exemple)
- Nombre de facture exigée
- Renseignements concernant la marchandise
- Date de validité du crédit
- Sans ajouter ou, en ajoutant notre confirmation
- Expédition/embarquement jusqu'au...
- Transbordement autorisé ou interdit
- Expédition partielle autorisée ou interdite
- Destination
- Les termes ou l'incoterm utilisés

1-2-2-1 L'étude de la demande :

Une fois déposée, la banque émettrice examine attentivement la demande d'ouverture ainsi que la situation du client (donneur), afin de fixer les conditions dans lesquelles elle serait prête à s'engager vis-à-vis du bénéficiaire.

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

-Le blocage des fonds : le compte du donneur d'ordre est mis en instance (bloqué) à concurrence du montant de l'accréditif ; cela permet à la banque de se couvrir contre le défaut de paiement de son client et d'honorer ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire et des autres banques intervenantes.

-Le crédit documentaire à vue : il est d'usage d'exiger que le document de transport soit établi au nom de la banque ou à l'ordre en blanc « consignée... » Surtout s'il s'agit d'une vente maritime. Dans ce cas, la banque récupère le document (et est détentrice de la marchandise) ; en cas de défaillance de son client, elle pourra revendre la marchandise et se rembourser sinon décider de remettre le document par voie d'endossement.

-Le crédit documentaire payable par acceptation ou par paiement différé : la banque peut demander en contrepartie de l'ouverture, une couverture en lettre de change de même montant de celui du crédit, titrée et acceptée par des Entreprises de bonne réputation et de bonne situation financière.

1-2-2-2 Vérification de conformités des documents remis par l'importateur :

Le préposé de crédit documentaire doit, en présence de l'importateur, vérifier si sa demande est correctement remplie en conformité avec la facture pro-forma et les règles et usances uniformes (RUU600) aux crédits documentaires, il vérifie que :

- La demande comporte le cachet et la signature de l'importateur
- Le compte est suffisamment provisionné
- Le client bénéficie d'une autorisation du crédit (pour la partie non provisionnée)

- Le produit à importer n'est pas prohibé
- Le client n'est pas frappé de l'interdiction de domiciliation
- L'opération n'a pas déjà été domiciliée

Après avoir fait toutes ses vérifications, la banque exige l'engagement d'importation signé et cacheté par le client et comportant les renseignements suivants :

- Le nom et raison sociale de l'importateur, activité, identifiant fiscal et adresse
- Le nom et raison sociale du fournisseur
- Le pays d'origine des marchandises
- La nature du produit, usage et numéro du tarif douanier y'afférent
- Le montant en devise et contre valeur en dinars ;
- Faire signer et cacheter au client une attestation de risque de change dont la quelle il s'engage à dégager la banque émettrice de tout risque de change.

1-2-3 Emission de crédit documentaire :

Après la vérification de la demande d'ouverture, la banque émettrice émet par courrier, SWIFT ou télex l'avis d'ouverture du crédit documentaire à la banque du vendeur (notificatrice) avec demande ou autorisation de confirmer le crédit documentaire.

1-2-4 Notification du crédit documentaire :

Avant que la banque de l'exportateur notifie avec ou sans sa confirmation à l'exportateur (bénéficiaire) le crédit documentaire, elle doit tout d'abord vérifier l'authenticité et la teneur du crédit, ainsi que la solvabilité et la réputation de la banque émettrice, de même que le risque pays de l'importateur.

Si les contrôles s'avèrent satisfaisants, elle devrait être disposée à confirmer le crédit, mais rien ne l'y oblige. Si elle refuse d'ajouter sa confirmation, elle notifiera le crédit documentaire au bénéficiaire sans engagement de sa part mais devra en aviser la banque émettrice.

1-2-5 L'utilisation du crédit documentaire :

Au cours de la période qui s'écoule entre l'ouverture et l'utilisation du crédit documentaire, l'exportateur a réalisé l'expédition des marchandises. Il dispose des documents exigés par l'acheteur.

Le bénéficiaire ou l'exportateur utilise le crédit documentaire lorsqu'il présente ses documents à la banque notificatrice.

Il s'agit d'une phase clé du crédit documentaire, l'engagement de la banque dépend de la conformité de cette présentation. Avant de remettre les documents à la banque de l'importateur, l'exportateur effectue un contrôle de l'ensemble du dossier documentaire

➤ **Tableau présentatif des contrôles de l'exportateur effectué :**

Les délais	Les conditions de forme	Les conditions de fonds
L'utilisation a lieu : -avant la date limite de validité de crédit ; -A l'intérieur de la période de présentation des documents ;	Les documents requis sont présentés : -dans leurs intégralités ; -Dans les conditions d'émission demandées ;	Les informations contenues dans les documents sont : -Conformes aux exigences du crédit documentaire ; -Cohérentes entre elles ; -Conformes aux règles et usances uniformes ;

Source : J. PAVEAU, F. DUPHIL, Exporter - Pratique du commerce international, 18ème édition FOUSHER, 2003, 353.

1-2-6 Modification du crédit documentaire :

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

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

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

Les modifications peuvent porter notamment sur :

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

Toute modification donne lieu à un prélèvement de commissions.

1-3 La réalisation du crédit documentaire :

On entend par réalisation, la réception des documents d'expédition qui sont transmis par la banque de fournisseur à la banque de l'importateur. Ces documents sont ceux exigés par l'importateur, notamment :

- Facture définitive
- Connaissance maritime ou LTA selon le mode de transport
- Certificat d'origine
- Certificat de qualité
- Autre certificat selon la marchandise expédiée

Une banque réalise le crédit lorsqu'elle décide de la conformité ou non des documents qu'ils lui sont présentés. Ce droit de statuer est distinct de l'engagement de payer pris par la banque émettrice et éventuellement la banque confirmatrice.

1-3-1 la réception des documents et leur examen par la banque notificatrice et la banque émettrice :

L'exportateur présente les documents à la banque notificatrice, celle-ci fait la vérification des documents présentés, et deux cas peuvent se présenter :

Si les documents présentent des irrégularités et parmi ces irrégularités on peut citer :

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

Les articles 14,15 et 16 des RUU600 stipulent que la banque doit :

- Notifier son refus au plus tard le 5^{ème} jour ouvré suivant la réception des documents
- Indiquer dans son avis toutes les irrégularités qui l'amènent à refuser les documents
- Préciser le sort réservé aux documents
- S'assurer que les documents mis à la disposition de celui qui a présenté en attente de ses instructions
- S'assurer que les documents retournés à ce lui qui les a présenté
- S'assurer que les documents mis en attente d'une renonciation de la part du donneur d'ordre
- S'assurer que les documents sont traités selon l'instruction reçue de ce lui qui les a présenté

Si les documents sont conformes, la banque notificatrice paye l'exportateur à vue ou à échéance, accepte un effet tiré sur la banque émettrice ou négocié cet effet en fonction du mode de réalisation.

Ensuite, elle envoie les documents à la banque émettrice pour remboursement. Si lors de ce dernier examen les documents sont jugés conformes aux stipulations du crédit et mise au point du plan financier avec l'acheteur, les documents émis sont remis pour récupérer sa marchandise, en présentant les documents d'expédition au transporteur.

NB La banque confirmatrice dispose d'un délai qui ne dépasse pas sept jours à compter du jour de réception des documents pour les opérations de vérification.

1-3-2 Les réserves :

A la fin de l'opération, la banque peut émettre des réserves, appelées également divergences en cas de non-conformité des documents ou de certains d'entre eux par rapport aux termes du crédit. Trois possibilités s'offrent à la banque :

- Paiement sans réserves :

Le paiement est effectué sans le moindre problème.

- Paiement avec réserves :

Dans ce cas, il existe des divergences mineures et majeures. Le paiement aura lieu après levée des réserves par l'acheteur. Il faudra donc négocier avec son client pour que celui-ci accepte les réserves.

- Refus des documents :

Si les documents sont jugés non conformes, le banquier doit les représenter pour s'assurer que le crédit est toujours dans sa période de validité. Il veillera, toutefois, à ne pas formuler trop souvent des réserves qui pourraient nuire à sa réputation commerciale. N'oublions pas que l'Entreprise est cliente auprès de sa banque, y compris dans ce cas.

1-3-3 La liquidation du crédit documentaire :

La liquidation regroupe l'ensemble des opérations de virement entre les banques intervenantes. Ces virements portent sur le principal de la créance et sur les frais de traitement du crédit documentaire.

En général les frais sont répartis entre donneur d'ordre et bénéficiaire en fonction du lieu d'intervention de l'établissement bancaire : frais d'émissions à la charge de l'acheteur (donneur d'ordre), frais de notification et d'examen des documents à la charge de l'exportateur (bénéficiaire).

1-3-4 La remise des marchandises :

Les marchandises sont remises au porteur du document de transport donc l'importateur.

Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et il prend possession.

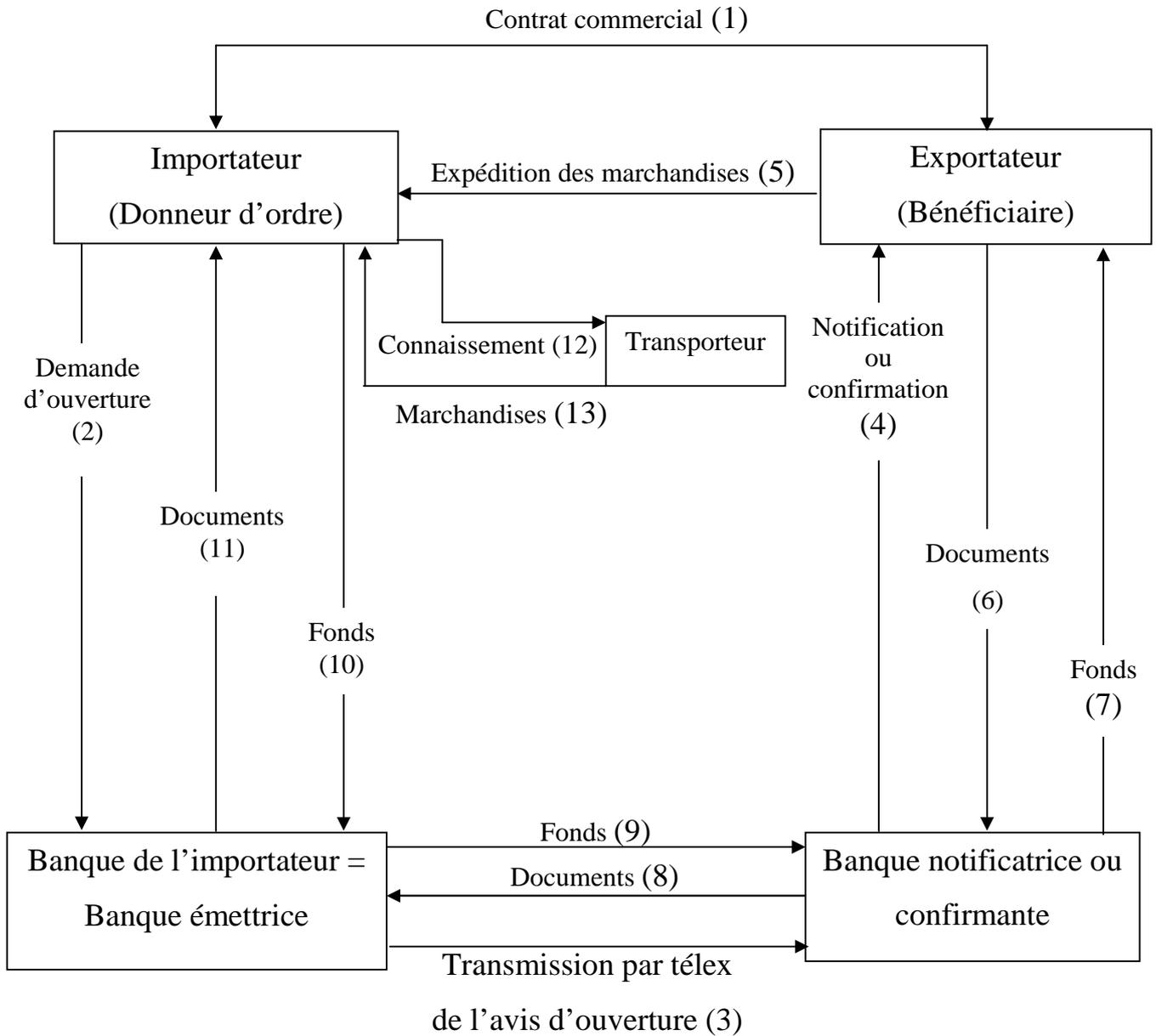
Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées.

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

1-4 L'apurement :

C'est la dernière phase de l'opération et la fermeture du dossier et son placement au niveau de la banque.

Schéma 7 : Déroulement du crédit documentaire



Source : H. MARTINI, D. DEPREE: « Crédit documentaire, lettre de crédit Stand-by, cautions et garanties », Edition Revue Banque, Copyright 2007, p38.

Section 2 : Les incoterms, risques, garanties du crédit documentaire

2-1 Le crédit documentaire et les incoterms : Le crédit documentaire et les incoterms ont des interactions importantes :

2-1-1 Définitions et évolution des incoterms :

Incoterms, est l'acronyme de (international commercial terms). Véritable norme du commerce international, les incoterms permettent d'harmoniser les pratiques en matière de contrats, ils ont été rédigés pour la première fois en 1936 par la CCI (Chambre de Commerce Internationale) dans le but d'homogénéiser le vocabulaire dans les échanges et de limiter les litiges entre les vendeurs et les acheteurs.

La dernière révision des incoterms date de 2010 entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010 en remplacement de celle de 2000.

La pratique du commerce international a changé en 10 ans (de 2000 à 2010) et les incoterms doivent refléter la pratique du commerce en général et du commerce international en particulier. Le travail de sensibilisation fait par l'OMC, l'OCDE et les pays BRICS dans le cadre de la mondialisation des échanges a fait adhérer tous les acteurs du commerce international aux nouvelles règles pour aboutir à la version « Incoterms 2010 ».

Les incoterms 2010, sont appliqués ensuite de façon mondiale comme une loi dans la mesure où ils sont intégrés dans le contrat de vente international et national et sont interprétés comme une clause contractuelle transposable dans le droit de chaque pays.

L'objectif des incoterms est d'établir quelques critères définis sur :

- La distribution des coûts.
- La transmission du risque

Le rôle des Incoterms 2010 est de définir les obligations du vendeur et de l'acheteur, au cours d'un commerce international (ou national). Plus précisément, cela signifie qu'ils définissent à quel moment la marchandise passe de la charge du vendeur à celle de l'acheteur. Par ailleurs, être responsable des biens sous-entend : assumer la logistique, le choix des transports, les frais engendrés (douanes, assurances) et tous les risques tels que les détériorations, les pertes ou les vols. En bref, les Incoterms 2010 définissent, sans aucune ambiguïté possible, quand et qui doit assumer l'assurance et le transport de marchandises.

Selon le choix de l'incoterm, on sait :

1. Qui fait quoi dans les transports de marchandises
2. Qui paie le transport
3. Qui assure la marchandise
4. Et à partir de quel point géographique.

Dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, d'assurance et de livraison.

Il s'agit donc de :

- La répartition des frais de transport
- La détermination du lieu de transfert des risques (TR), c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise.
- La fourniture des documents et des informations (qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ?)
-

Remarque : Les Incoterms ne définissent pas le moment du transfert de propriété, mais seulement le moment du transfert des risques (TR) correspondant à la livraison et du moment du transfert des frais (TF) du vendeur à l'acheteur.

2-1-2 Liste des incoterms :

Group	Sigle	dénomination	caractéristiques	Mode de transport
E	EXW	EX WORKS (à l'usine)	Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est mise à disposition dans son établissement (atelier, usine, entrepôt, etc.). L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents à l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à la destination souhaitée	polyvalent
F	FCA	Free Carrier (franco transport)	Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand il a remis la marchandise, dédouanée à l'exportation, au transporteur désigné par l'acheteur au point convenu. L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur. L'acheteur paye le transport principal. Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.	Polyvalent
	FOB	Free On Board (franco à bord)	Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le frêt maritime. Le	Maritime

			<p>transfert des risques s'effectue lorsque les marchandises sont à bord du navire. A partir de ce moment, l'acheteur doit supporter tous les frais.</p>	
C	CFR	Cost and Freight(coût et fret)	<p>Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désigné. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.</p>	Maritime
	CIF	Cost, insurance and Freight (coût, assurance et fret)	<p>Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. La marchandise voyage, sur le transport maritime ou fluvial, aux risques et périls de l'acheteur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire</p>	

	CPT	Carriage paid to (fret ou port payé jusqu'au point de destination)	Le vendeur choisit le mode de transport et paye le fret pour le transport de la marchandise jusqu'à la destination convenue. Il dédouane la marchandise à l'exportation. Quand la marchandise est remise au transporteur principal, les risques sont transférés du vendeur à l'acheteur	Polyvalent
	CIP	Carriage and Insurance Paid to (port et assurance payés jusqu'au point de destination)	Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CPT, mais il doit en plus fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.	polyvalent
	DAT	Delivred At Terminal	Le vendeur à dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu.	polyvalent
	DAP	Delivred At Place	Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le	Polyvalent

			<p>moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu, si spécifié, au lieu de destination convenu à la date ou dans les délais convenus. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination</p>	
	DDP	<p>Delivered Duty Paid (droits de douane acquittés)</p>	<p>A l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.</p>	<p>Maritime</p>

Source : Conception personnelle

2-1-3 Les types de vente ¹¹

a) Vente au départ : VD

Les marchandises voyagent, sur le transport principal, aux risques et périls de l'Acheteur

Incoterms concernés : EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CIF, CFR

En cas de sinistre durant le transport, l'acheteur devra faire le nécessaire auprès du transporteur et/ou de la compagnie « assurance » le cas échéant pour obtenir le remboursement des marchandises manquantes ou abîmées.

11. M.LAHLOU, « Le crédit documentaire : Un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international », ENAG/Editions, Alger 1999, P137.

b) **Vente à l'arrivée : VA**

Les marchandises voyagent, sur le transport principal, aux risques et périls du vendeur

Incoterms concernés : DAT, DAP, DDP

En cas de sinistre durant le transport, le vendeur devra faire le nécessaire auprès du transporteur et/ou de la compagnie « assurance » le cas échéant pour obtenir le remboursement des marchandises manquantes ou abîmées.

Ici, l'acheteur ne paie au vendeur que la marchandise en bon état, le vendeur se chargera d'obtenir le remboursement du sinistre auprès de l'assureur.

Vente au Départ (VD)	Vente à l'Arrivée (VA)
Aux risques et périls de l'acheteur	Aux risques et périls du vendeur
EXW	DAT
FCA	DAP
FAS	DDP
FOB	
CPT	
CIF	
CIP	
CFR	

C'est au moment de la réalisation du contrat, que l'acheteur et le vendeur déterminent ensemble l'incoterm qui régira leur transaction en termes d'obligations de chacun. Les incoterms ne sont en rien liés à un protocole officiel astreignant leur utilisation en fonction d'une situation précise. Le choix de l'incoterm se fait par négociation de façon à satisfaire les deux parties et à éviter tout malentendu et différend.

2-1-4 La relation entre le crédit documentaire et les incoterms :

- Le crédit documentaire et les incoterms ont des interactions importantes, ces derniers déterminent les obligations des parties (exportateur client) en matière de transfert de risques et de prise en charge du transport.

- De manière générale, les incoterms de vente au départ sont mieux adoptés au crédit documentaire.

Ainsi, trois règles sont à retenir quant à l'utilisation des incoterms :

- Les crédits documentaires s'adaptent avec les contrats commerciaux basés sur des incoterms de vente à l'arrivée.
- Le crédit documentaire doit être compatible avec les incoterms choisis (par exemple, évitez de faire figurer à côté d'une vente EX WORKS l'obligation de fournir le connaissement maritime pour le transport des marchandises. De même, un connaissement maritime avec la mention « fret payé » sera impossible à obtenir dans le cas d'une vente (FOB).
- L'acheteur ne doit pas intervenir dans les documents à produire (ou parle de non-ingérence du donneur d'ordre) sous peine de rendre nulle la sécurité du crédit documentaire).

2-1-5 avantage des incoterms :

Se référer à l'un des incoterms, dans un contrat commercial, est d'une façon rapide pour les deux parties de préciser les responsabilités respectives. Un terme fixe les responsabilités de chaque partie, quant aux dispositions à prendre, pour le transport des marchandises, l'attribution des coûts individualisés qui sont associés au transport, ainsi que le moment ou le risque de dommage ou de perte passe du vendeur à l'acheteur.

Une référence à l'un des incoterms a deux objectifs :

- Tout d'abord éviter la nécessité d'énoncer toutes les obligations des parties au contrat.
- Ecarter la possibilité que les parties au contrat interprètent différemment les termes.

Remarque :

- En Algérie les incoterms les plus utilisés sont FOB et CFR.
- L'utilisation de l'incoterm EX Works nécessite l'accord préalable de la banque d'Algérie.
- Il faut noter pour les incoterms incluant la police d'assurance, la réglementation algérienne exige que cette police soit inscrite dans l'organisme d'assurance algérien.

2-2 Définition et typologie du risque :

Le risque fait l'objet de plusieurs définitions voisines. En voici quelques unes.

- « Le risque est une exposition à un danger potentiel inhérent à une situation ou une activité ».
- « Le risque désigne l'incertitude qui pèse sur les pertes susceptibles de survenir lorsque les évolutions de l'environnement sont adverses »
- « Le risque est un danger probable auquel on est exposé ; ainsi le risque présente un engagement qui porte en lui une incertitude, une probabilité d'en tirer un gain ou une perte ».

On peut classer les risques en plusieurs types :

- Risque de non-paiement
- Risque de change
- Risque de non exécution et d'interruption de marché.

2-2-1 Le risque de non paiement :

C'est le risque qu'encourent les Entreprises en effectuant des opérations d'échanges avec leurs partenaires et que ces derniers n'exécutent pas leurs obligations partiellement ou totalement.

Le risque fondamental est le non paiement dont l'origine soit, le débiteur importateur soit une cause externe comme, la guerre, l'émeute ou la révolution.

2-2-1-1 Le risque commercial :

C'est le risque lié à la solvabilité du client ou de son comportement : rupture de contrat, non-paiement ou paiement partiel, faillite.... Pour cela on peut déduire :

a) La faillite de l'acheteur :

Quand l'acheteur est déclaré en cessation de paiement, l'exportateur aura peu de chance de recouvrer son argent, seule la mise en place d'une sécurité de paiement avant l'exécution du contrat ou la souscription d'une assurance auprès d'organismes spécialisés permettront d'éviter le risque.

b) Défaut de paiement :

L'importateur ne règle pas le montant de la livraison cela pour plusieurs raisons : absence de facture, mentions erronées dans le prix ou les quantités expédiées....ce qui influence sur le paiement et entrainera des difficultés de trésoreries pour l'exportateur.

c) La défaillance du débiteur :

Lorsque l'importateur traverse des difficultés financières déduit le retard de paiement et si la situation ne s'améliore pas ce dernier est compromis.

2-2-1-2 Le risque politique :

Le risque politique est du à une instabilité politique et sociale, des tensions international, aussi des événements hors volonté du client qui empêchent le paiement (catastrophe naturelle, changement politique, guerre ...) ce risque concerne les mouvements des capitaux vers l'étranger.

2-2-1-3 Le risque économique :

Quand la situation économique d'un pays est en hyper inflation ce qui déduit l'absence de réserve de devise, entraine des retards de paiement vers l'étranger. La mise en place d'une mesure de contrôle des mouvements financiers affecte les relations commerciales, les conditions économiques locales et ces comportements compromettent l'exécution de toutes les opérations envisagées dans le pays.

2-2-1-4 Le risque bancaire :

La défaillance ou la négligence de la banque de l'acheteur retarde ou empêche l'exécution de l'ordre de paiement donné par l'acheteur étranger ; elle compromet les garanties et engagement de la banque.

2-2-2 Le risque de change :

Le risque de change est lié aux variations de taux de change des monnaies, lorsque la monnaie de règlement n'est pas la monnaie de référence et que le règlement n'est pas immédiat, il existe un risque de change de transaction. Ce type de risque concerne aussi bien les transactions réelles que financières.

2-2-3 Défaillance du payeur :

Dans le cas du crédit documentaire, la défaillance du donneur d'ordre ne concerne directement que la banque émettrice. Au moment où la banque s'engage à payer à la place de l'acheteur, le principal risque est de ne pas être remboursé à la fin de l'opération. Pour pallier à ce risque, il existe deux sortes de garanties qu'elle exige pour le donneur d'ordre.

2-2-3-1 Soit le gage sur la marchandise :

La banque ne se dessaisira de la marchandise qu'après le remboursement complet de l'acheteur. Elle exige que le connaissance doit être établi en son nom.

2-2-3-2 Soit la provision :

Elle bloque dans ses caisses une partie ou la totalité du montant du crédit à titre de garantie.

2-3 Les garanties bancaires :**2-3-1 Définition des garanties bancaires :**

On entend par caution ou garantie bancaire, un prêt de signature de la part de la banque qui équivaut à une promesse de payer à la place de son client, soit à une certaine échéance, soit dans certaines circonstances bien précisées dans le contrat, article 2011 du code civil : « celui qui se rend caution d'une obligation se soumet envers le créancier à satisfaire à cette obligation, si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ».

Le cautionnement bancaire s'analyse donc comme l'engagement pris par la banque, d'exécuter une obligation en cas de défaillance du débiteur principal. Le fait que la caution ne soit pas suivie.

2-3-2 Les intervenants de la garantie bancaire :

Généralement, dans le cadre d'un marché clé en main, il y a quatre intervenants et rarement trois :

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

C'est l'exportateur ou la partie qui a été déclaré adjudicataire du marché, après appel d'offre et soumission.

Celui-ci doit faire face aux obligations qui résultent de sa soumission, à l'effet de ne pas être obligé de payer s'il ne les a pas remplies convenablement vis-à-vis de l'importateur.

2-3-2-2 La banque contre garant :

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

2-3-2-3 Le bénéficiaire :

Il est représenté par l'importateur ou la partie qui à émis l'appel d'offre et qui a pour occupation principale, le fait de pouvoir disposer d'un recours immédiat si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations résultant de sa soumission, ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.

2-3-2-4 Une banque locale : (le garant)

Généralement situé dans le pays du client, qui peut intervenir, soit dans les garanties directes en tant que « banque d'authentification » (transmettre au bénéficiaire la garantie) sans engagement de sa part, soit dans les garanties indirectes, ou elle sera banque garante ou émettrice et recevra en sa faveur l'engagement de la banque contre garante.

2-3-3 Les principales garanties bancaires dans le commerce international :**2-3-3-1 La garantie de restitution d'acompte :**

Cette garantie assure à l'importateur que les acomptes versés lui seront remboursés en cas de défaillance ou de non-respect du contrat par l'exportateur.

Le montant de la garantie de restitution d'acompte qui varie en général entre 5 et 15% du montant du contrat.

2-3-3-2 La garantie de soumission (BID bond) :

Elle représente l'engagement que prend le contre garant à la demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre. Ainsi l'ordonnateur (qui est l'émetteur de l'appel d'offre et le bénéficiaire de la garantie) pourra être indemnisé dans le cas où le soumissionnaire ne respecterait pas ses engagements et retirerait son offre pendant le période d'examen des propositions, manque et/ou refuse de signer le contrat et de fournir les garanties qui y sont prévues.

Le montant de la garantie de soumission ne peut excéder 5% du montant de l'offre, elle est fixée à la date d'ouverture des plis, sa date de validité est limitée à 6 mois.

2-3-3-3 La garantie de retenue de garantie :

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

Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat. Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution, elle intervient donc pendant la période d'essai qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive, c'est à dire à la fin de l'exécution parfaite des obligations du donneur d'ordre.

2-3-3-4 La garantie de bonne exécution :

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

En général, cette garantie ne dépasse pas 10% du montant du contrat. Elle entre en vigueur dès son émission en faisant suite à la garantie de soumission qui est libérée à la signature du contrat.

Cette garantie cesse lors de la réception définitive (accomplissement des obligations contractuelles par le vendeur) ; néanmoins, elle peut être amortie à hauteur de 50% à la réception provisoire.

Conclusion

Le crédit documentaire est un instrument ancestral à la disposition des entreprises qui souhaitent garantir leurs exportations. Néanmoins, il est important de l'utiliser à bon escient.

On a remarqué également que l'importateur opte pour l'utilisation du crédit documentaire comme technique de règlement de ses opérations de commerce extérieur. Comme il assure à l'exportateur le maximum de sécurité pour obtenir le paiement de sa transaction ; car elle présente moins d'inconvénients par rapport aux autres instruments de paiement par les garanties qu'il offre.

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

De la sorte, les acheteurs sont prémunis contre le risque de payer sans recevoir les marchandises, et les vendeurs sont prémunis contre le risque de les expédier sans être payé.

CHAPITRE IV

*Cas pratique : Déroulement d'un crédit
documentaire initié par ENIEM exécuté par
la BEA*

Introduction.

Le développement du commerce international induit par la croissance démographique et du progrès technique pose problèmes aux différents pays, compte tenu des inégalités économiques existantes.

En Algérie, les opérations du commerce international se font par l'intermédiaire de la banque d'Algérie en vue de concrétiser sa stratégie de contrôle de change.

Dans le cadre de notre travail, on a présenté dans la partie théorique les différents instruments et techniques mis en œuvre pour le financement du crédit documentaire

Cependant dans ce chapitre on va se concentrer sur l'aspect technique de ce dernier. Dans notre cas pratique nous allons procéder à une sélection d'un dossier de crédit documentaire initié par l'Entreprise ENIEM et traité au niveau du service commerce extérieur de l'agence BEA 098

Pour ce faire, nous présenterons brièvement l'historique et l'organigramme général de l'ENIEM et celui de sa banque BEA tout en essayant de nous intéresser, dans ce dernier chapitre au déroulement d'un cas de financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire.

Section 1 : Présentation l'Entreprise ENIEM et sa banque BEA**1-1 Aperçu sur ENIEM**

E.N.I.E.M (Entreprise Nationale des Industries de l'Electroménagers) est une entreprise publique économique de droit algérien constituée le 02 janvier 1983 mais qui existe depuis 1974 sous tutelle de l'entreprise SONELEC (société nationale de fabrication et de montage du matériel électrique et électronique).

Son siège social se situe au chef lieu de la wilaya de tizi-Ouzou. Les unités de production Froid, Cuisson, et Climatisation sont implantées à la zone industrielle Aissat Idir de Oued-Assi, distante de 7 km du chef-lieu de wilaya.

La filiale sanitaire est installée à Miliana, wilaya d'Ain Defla, et la filiale lampe à Mohammadia, wilaya de Mascara.

ENIEM est leader de l'électroménager en Algérie, elle possède des capacités de production et une expérience de plus 30 ans dans la fabrication et le développement dans les différentes branches de l'électroménager, notamment :

- Les appareils ménagers domestiques,
- Les appareils de collectivités,
- Les lampes d'éclairage,
- Les produits sanitaires.

A partir de janvier 1998, l'Entreprise s'est réorganisée en centre d'activités stratégiques qui s'articulent autour de la restructuration du complexe d'appareils ménagers créant plusieurs unités de production et de soutien à savoir

ENIEM est entrée en production à partir de janvier 1977 dont l'activité principale est la fabrication et la commercialisation d'appareils électroménagers.

Elle a été transformée juridiquement en société par actions le 8 Octobre 1989.

Son capital social est de 10.279.800.000 DA détenu en totalité par la SGP INDELEC

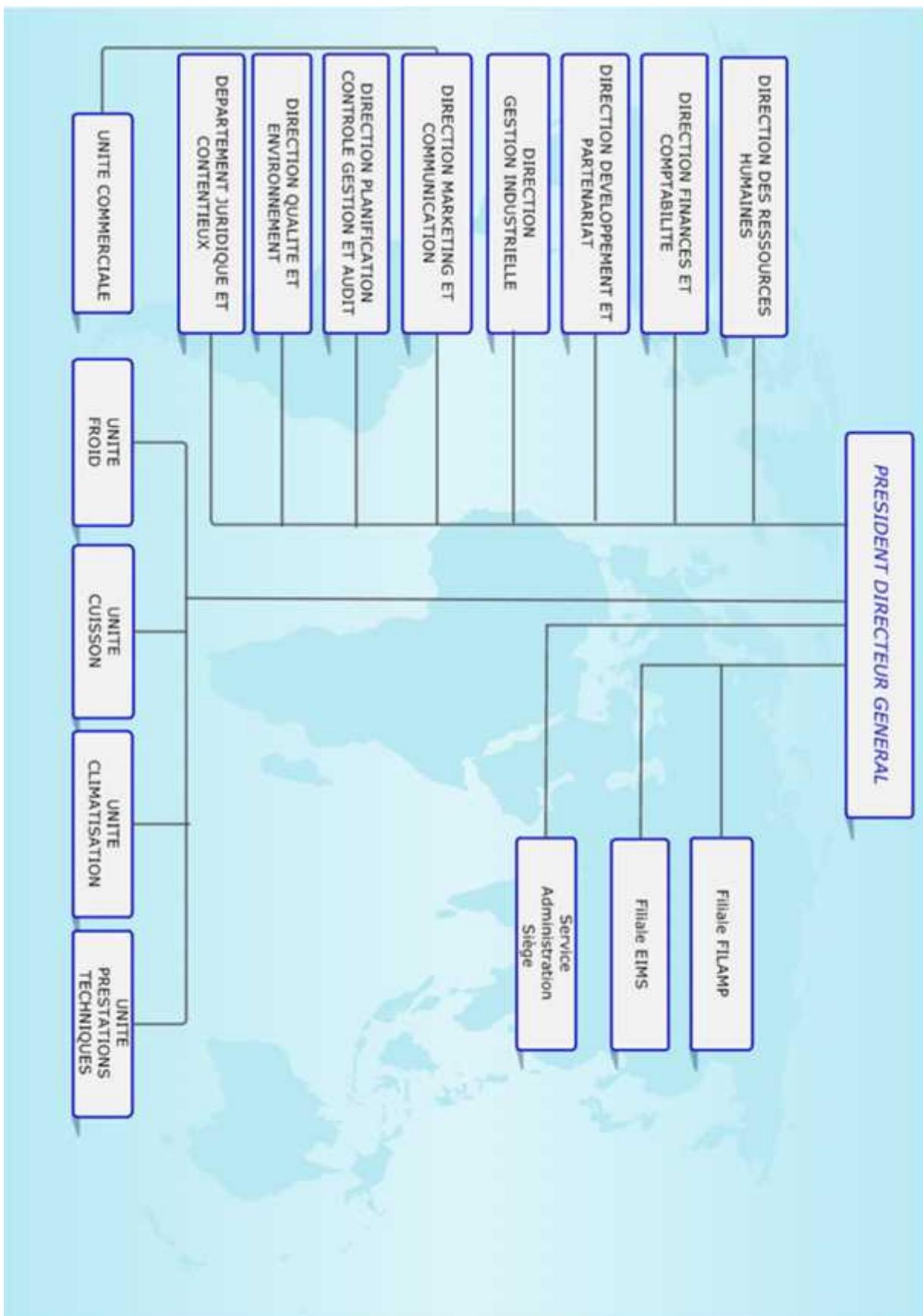
L'Entreprise est certifiée :

ISO 9001/2008 QUALITÉ

ISO 14001/2004 ENVIRONNEMENT.

1-2 L'Entreprise ENIEM et le marché national

L'Entreprise ENIEM occupe une place assez importante sur le marché algérien, elle possède de meilleurs équipements et une capacité de production plus élevée que ces concurrents, elle a aussi une certaine maîtrise technologique dans l'industrie de l'électroménager. L'ENIEM est leader du marché national dans le domaine qui la concerne avec une longue expérience, car elle est productrice de réfrigérateurs et cuisinières depuis 1977.



1-3 Présentation Banque Extérieure d'Algérie

Au lendemain de l'indépendance, l'ensemble des banques existantes en Algérie étaient une projection des banques françaises.

La BEA (Banque Extérieure d'Algérie) a été créée par l'ordonnance n°67/204 en date du 01/10/1967 sous forme d'une société nationale en prenant la succession des activités des banques étrangères.

Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire Algérien, la BEA a repris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie ; celles de la Société Générale dans sa situation au 31 décembre 1967, puis de la Barclay Bank Limited au 30 avril 1968, puis du Crédit Nord et de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) dans leurs situations au 31 mai 1968. Notre banque n'a eu, cependant, sa structure définitive qu'à partir du 1er Juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'État.

Depuis 1970, la Banque Extérieure d'Algérie s'est vue confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales. Elle avait pour objet principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

A la faveur de la restructuration des Entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, Société Par Actions (Cf. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1er octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, est porté à 1 milliard de dinars. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), à savoir :

- Fonds de participation « Construction » ;
- Fonds de participation « Électronique, Télécommunication, Informatique » ;
- Fonds de participation « Transport et Services » ;

- Fonds de participation « Chimie, Pétrochimie, Pharmacie ».

En 1991, le capital de la banque est augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 01 milliard six cent millions de dinars (1, 6 milliards de Da). En mars 1996, le capital de la BEA est passé à 5,6 milliards Da. Après la dissolution des fonds de participations, le capital demeure propriété de l'État. Le capital de la banque n'a cessé de croître depuis cette date (1996) passant de 12 milliards de Da en 2000 à 24,5 milliards de Da en septembre 2001.

Le concours de la banque au financement des grands projets structurants atteint en 2008, un volume global de financement de 100 milliards de dinars annuel. Forte de son assise financière et de ses performances ; la banque se hisse au 1^{er} rang des banques maghrébines et 6eme au classement des 200 premières meilleures banques Africaines avec un total bilan de 31 milliards de dollars (réalisé par le magazine jeune Afrique et union des banques magrébines magazine).

La BEA marque l'année 2011 par l'ouverture de la première Agence en libre-service à l'échelle nationale et par l'augmentation de son capital social à 76 milliards de dinars. Cette augmentation va permettre à la BEA de se hisser à un standing qui l'autorise à agir de concert avec les grandes banques régionales et internationales

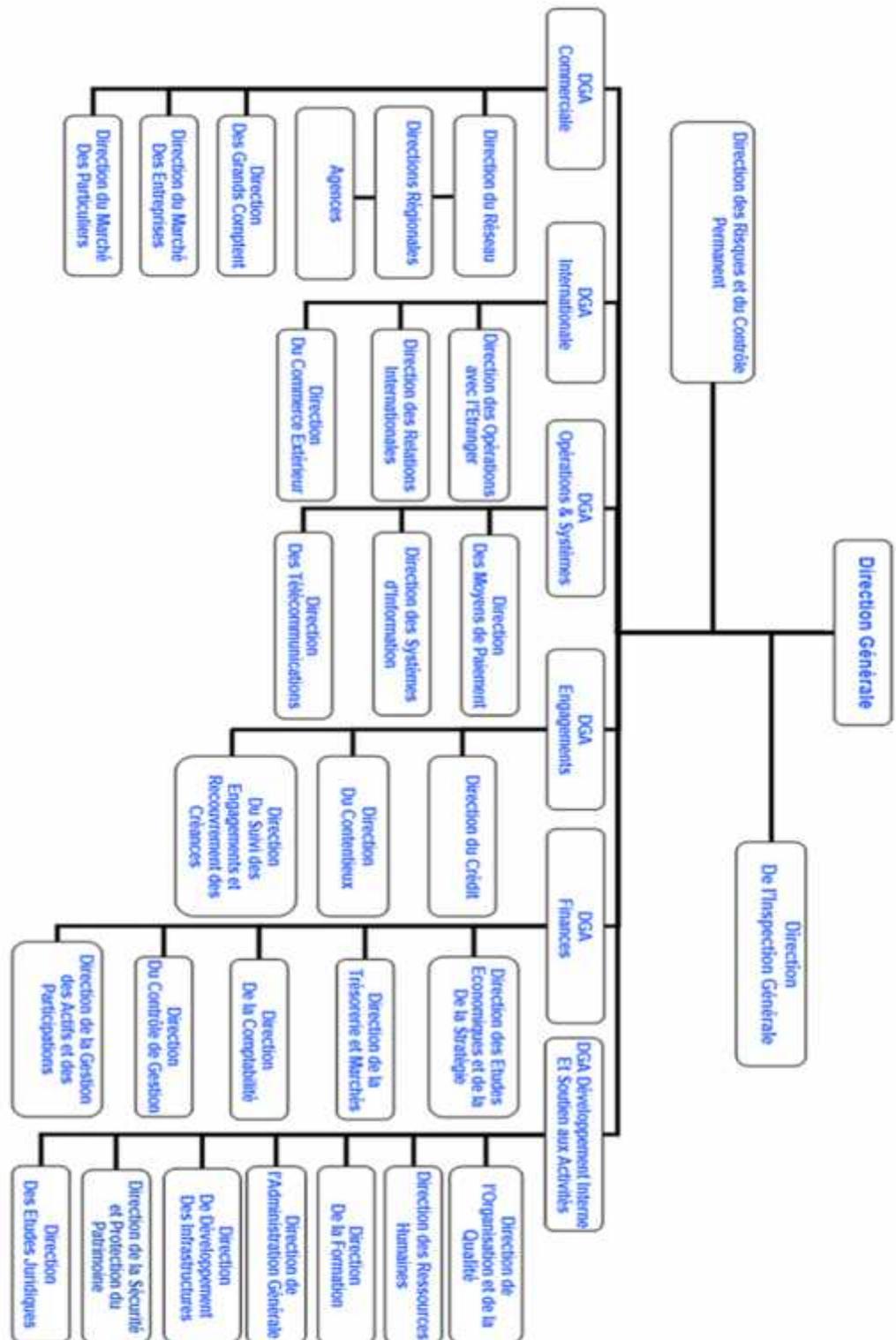
A partir de 2012 le réseau de la banque a atteint 127 agences qui seront dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.

1-4 L'Organisation de la Direction Générale

La BEA, juste après sa création en 1976, était dirigée par un Président Directeur Général (PDG) assisté par un directeur général adjoint et trois conseillers chargés de la gestion de l'application de la politique de la banque et sa représentation à l'égard des tiers.

Actuellement et suite à la décision réglementaire n°01/D.G du 02/01/96, la banque est organisée autour de six principales fonctions dominantes comme illustrées dans l'organigramme ci-dessous.

Schéma N°9 : organigramme de la banque extérieure d'Algérie



Source : www.bea.dz

Section 2 : Etude d'une opération de crédit documentaire à l'importation au sein de l'ENIEM Agence BEA 098 de Tizi-Ouzou.

Dans notre travail nous allons étudier une opération d'importation d'un matériel destiné à la fabrication de matériaux électroménagers (duromètre micro vickers) par l'importateur « Entreprise ENIEM », le paiement sera effectué par Crédit documentaire au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) agence de tizi-Ouzou 098 en faveur de l'exportateur « SOMECO ».

2-1 Déterminations des éléments dans le contrat commercial :

Avant de procéder à l'étude de ce dossier, il est important de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial, en identifiant les parties intervenantes, ainsi que les documents retenus lors des négociations. Comme il est indiqué, dans le principe du crédit documentaire, ce contrat commercial contient quatre intervenants :

- **L'importateur** : l'acheteur « Entreprise ENIEM » qui se trouve en Algérie.
- **La banque de l'importateur** : BEA (Banque Extérieure d'Algérie) agence 098 tizi-Ouzou
- **L'exportateur** : le fournisseur « SOMECO » qui se trouve en France.
- **La banque de l'exportateur** : BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS

2-2 Les conditions d'ouverture du crédit documentaire :

La demande d'ouverture de crédit documentaire import formulée par le client selon le modèle repris en annexe doit être déposée auprès de l'agence au niveau de la section crédit documentaire dont facture pro-forma jointe en annexe.

Une fois les deux parties (importateur et exportateur) se sont mises d'accord après une phase de négociation, un certain nombre de conditions seront déterminées et seront respectées par les éléments du contrat commercial.

Ces conditions peuvent être comme suit :

- Le type du crédit documentaire : crédit irrévocable et confirmé
- Mode de paiement : paiement à vue.
- L'incoterm utilisé : CFR
- Les documents exigés par l'importateur:

- Facture commerciale (10 exemplaires originaux dument signés et cacheté par le bénéficiaire
 - Original Certificat d'origine : Le Japon pour le duromètre, le Royaume uni pour les étalons ukas (établi et signé par la chambre de commerce et d'industrie Paris Ile de France)
 - Original Certificat de conformité établi par le bénéficiaire
 - Bordereau de colisage (4 exemplaires originaux) dument signés et cachetés par le bénéficiaire
 - EUR1 original pour la marchandise d'origine Européenne
 - Jeu complet de connaissements originaux 3 /3 (clean on board) à ordre de BEA site ENIEM Oued Aissi 098
- Condition de transport : maritime
 - Port d'embarquement : port EUROPEEN.
 - Port de destination : port d'Alger
 - La durée : trois mois (90 jours)

2-3 la domiciliation bancaire :

Avant de passer à l'ouverture du crédit documentaire par l'importateur « ENIEM » ce dernier est devant l'obligation d'effectuer une domiciliation bancaire.

2-3-1 l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire :

L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire est subordonnée au dépôt par l'importateur « ENIEM » des documents suivants :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (voir annexe 01)
- Trois exemplaires de la facture pro-forma (annexe2)

Ces deux documents seront signés et cachetés par l'importateur.

- **Matérialisation de la domiciliation :**

Attribution d'un numéro de domiciliation du dossier comme suit :

Banque extérieure d'Algérie							
Agence SITE ENIEM « 098 »							
15	03	02	2015	01	10	00061	EUR

Le cachet est signé par le Directeur de l'Agence (BEA)

Le cachet de domiciliation sera fait pour la facture pro-forma présentée par l'importateur ainsi que pour la facture définitive.

La banque BEA va vérifier soigneusement la facture pro-forma en tenant compte de :

- La nature des marchandises ;
- La marchandise importée (si elle n'est pas prohibée) ;
- La modalité de règlement ;
- La provenance de la marchandise (exemple : l'Algérie n'accepte pas les produits Israéliens) .

Après vérification de la conformité de la facture pro-forma, la BEA va Apposer le cachet et garde, ensuite, une copie originale de celle-ci.

2-3-2 Etablissement de la fiche de contrôle : (annexe 3)

Dans la fiche de contrôle on trouve les renseignements suivants :

- Numéro d'agence : 098
- Date d'ouverture du dossier : 18/03/2015
- Numéro du guichet domiciliataire : 15 03 02
- Nom et adresse de l'importateur : ENIEM...
- Date du contrat : 03/03/2015
- Pays d'origine : JAPON
- Montant prévu :

- En devise : 14602.76 EUR
 - En dinar : 1520551.81DA
- Nature des marchandises duromètre micro vickers Après, une lettre de crédit sera adressée à la Direction des services étrangers de la BEA. Celle-ci contient les informations nécessaires à l'ouverture d'un crédit documentaire avec une demande d'émission de crédit documentaire par système télétraitement (système informatique)

Cette lettre comporte les renseignements suivants :

- Date de la lettre ;
- Montant : EUR ;
- Fournisseur ;
- Nature ;
- Facture pro-forma domiciliée ;
- Demande d'émission crédit documentaire ;
- Avis de débit provision (annexe 04) ;
- Attestation d'impayés.

2-3-2-1 Calcul des commissions et taxes sur la domiciliation :

Les commissions sur domiciliation ont un montant fixe qui est de 2200 DA

2-3-2-2 Calcul du montant de la TVA :

Montant TVA (17%) : $2200 \times 17\% = 374$ DA

2-3-2-3 Calcul du montant des frais de domiciliation (MFD) :

MFD = commissions de domiciliation + TVA

MFD = 2200 + 374 = 2574 DA

Enfin, le préposé aux opérations de commerce extérieur classera dans la fiche de contrôle :

- La demande d'ouverture du dossier de domiciliation
- Les factures pro-forma

Après la domiciliation bancaire, l'importateur « Entreprise ENIEM » demande d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur « Entreprise SOMECO »

2-4 La demande d'ouverture du crédit documentaire :

2-4-1 Réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire

C'est un document disponible au niveau de l'Agence BEA 098 sur lequel sont mentionnés les documents et les indications relatives au contrat commercial, à savoir :

- Le nom du donneur d'ordre et ses références : entreprise « ENIEM »
- Le nom de l'Agence domiciliataire : BEA agence 098 de Tizi-Ouzou.
- La date de la demande : 20/04/2015
- La date d'expédition du crédit :
- La confirmation de crédit : sans risque.
- Le nom de banque notificatrice : BANQUE POPULAIRE RIVES PARIS
- Le montant de l'importation : **14 602.76 EUR.**
- Le mode de paiement : paiement à vue.

2-4-1-1 Les documents exigés par l'importateur :

- Facture commerciale (10 exemplaires originaux dument signés et cachetés par le bénéficiaire). (annexe 5)
- Original Certificat d'origine : Japon pour le duromètre ; Royaume uni pour les étalons ukas (établi et signé par la chambre de commerce et d'industrie Paris Ile de France). (annexe6)
- Original Certificat de conformité établi par le bénéficiaire.
- Bordereau de colisage (4 exemplaires originaux) dument signés et cachetés par le bénéficiaire.
- EUR1 original pour la marchandise d'origine européenne
- Jeu complet de connaissements originaux 3 /3 (clean on board) a ordre de BEA site ENIEM oued aissi 098. (annexe7)

- Le terme de vente choisi : CFR.
- La nature de la marchandise : durometre micro veckers.
- Condition de transport : connaissance maritime.
- Le lieu d'embarquement : port EUROPEEN.
- Le lieu d'arrivée : port d'Alger.
- Expédition partielle : non autorisée.
- Transbordement : non autorisé.
- Le numéro de compte du client :.....
- Le numéro de domiciliation : **150302/2015/1/10/00061/EUR.**
- La nature du crédit : irrévocable et confirmé.
- Autre instruction : le transfert de risque et de frais est à la charge de l'acheteur et les formalités douanières sont effectuées par le vendeur.
- L'assurance couverte : par l'exportateur.

a) Calcul des commissions d'ouverture et d'engagement du crédit documentaire : (annexe8)

- **Calcul des frais d'engagement :**

Frais d'engagement=commissions d'engagement +TVA

Les frais d'engagement sont d'un taux de 6.50‰ du montant total de la facture :

b) Calcul des frais d'ouverture du crédit documentaire

**Commission d'engagement = (montant de la facture×6.5‰)
+commission d'ouverture Credoc + frais Swift**

Commission d'engagement = $(1544038.89 \times 6,5\text{‰}) + 3000 + 1500 = 14536.47$

commission d'engagement = 14536.47 DA

TVA = commission d'engagement × 17%

$$\text{TVA} = 14536.47 \times 17\% = 2471.20\text{DA}$$

$$\text{TVA} = 2471.20 \text{ DA}$$

$$\text{Le total des frais d'engagement} = 14536.47 + 2471.20 = 17007.67$$

Total des frais d'engagement = 17007.67 DA

2-4-2 Etablissement de la chemise « ET7 » (annexe 9) :

- Nom du client et son numéro de compte : entreprise ENIEM.
- Numéro de compte : Nature du crédit : irrévocable et confirmé.
- Nom du bénéficiaire : Entreprise SOMECO.
- Montant : 14602.76 EUR.
- Validité de crédit documentaire : 19/07/2015.
- Nature des marchandises : DUROMETRE MICO VICKERS
- Expédition partielle : non autorisée.
- Transbordement : non autorisé.
-

2-4-3 Constitution de la PREG :

Après avoir rassemblés tous les documents, la BEA doit les vérifier avec présence de l'importateur si la demande comporte le caché la signature du gérant, si le compte est suffisamment provisionné, après elle va procéder au blocage de la provision.

Le montant de la provision bloqué = montant de la facture en DA + Risque de Change (10 %)

remarque

Notre cas pratique ne comporte pas de provision

2-4-4 Le transfert du dossier à la Direction de l'étranger :

La Bea 098 transfère par courrier le dossier d'ouverture du crédit documentaire suivant les instructions du donneur d'ordre résidant en Algérie en faveur de son correspondant qui est en France.

A la réception du dossier par la DOE (Direction des Opérations Etrangères) elle envoie un accusé de réception à l'Agence BEA 098 de Tizi-Ouzou.

La Direction de l'étranger transmet un message SWIFT à la banque de l'exportateur BANQUE POPULAIRE RIVES PARIS comme quoi un crédit documentaire est ouvert à l'ordre de l'importateur « Entreprise ENIEM » pour le compte de l'exportateur « Entreprise SOMECO ».

2-5 La réalisation du crédit documentaire :

La banque de l'exportateur BANQUE POPULAIRE RIVES PARIS lui notifie et confirme le crédit documentaire, le bénéficiaire doit examiner les documents avec précaution afin de pouvoir faire les vérifications des exigences émises par l'importateur et de vérifier leurs conformités par rapport au contrat commercial.

Dans le cas d'acceptation des termes du crédit par l'exportateur, ce dernier va procéder à l'expédition des marchandises avant la date d'expédition prescrite sur le contrat. Il doit, ensuite, préparer l'envoi des documents exigés par l'importateur dans le crédit documentaire.

Ces documents sont présentés dans les 21 jours après l'expédition mais durant la période de validité du crédit.

Après la réception des documents par « BANQUE POPULAIRE RIVES PARIS » elle procède à la vérification de leurs conformités.

Ensuite, elle crédite le compte de l'exportateur « Entreprise SOMECO » et débite son compte.

Puis elle les remet à la Direction de l'étranger d'Alger et celle-ci procède à l'ensemble des vérifications suivantes :

- Leurs conformités avec le crédit documentaire ouvert.

- Leurs intégralités.
- Leurs concordances entre eux.
- Leurs concordances avec les RUU de la CCI.

Dans ce cas la Direction de l'étranger crédite le compte de la banque notificatrice « BANQUE POPULAIRE RIVES PARIS » et débite le compte de l'Agence BEA 098.

Ensuite la Direction de l'étranger envoie les documents à l'Agence 098 à son tour elle crédite son compte et débite le compte de son client « Entreprise ENIEM».

- ❖ Le préposé au service commerce extérieur effectue les opérations suivantes pour la levée des documents :
 - Il avise l'Entreprise ENIEM de l'arrivée des documents.
 - Il domicile la facture définitive.
 - Il endosse le connaissance maritime à l'ordre de l'importateur et écrit au dos du connaissance « veuillez délivrer à ENIEM ».
 - Il signe les deux documents et les revêt d'un cachet et les remet à l'Entreprise ENIEM.

2-5-1 La remise des marchandises :

L'Entreprise importatrice « ENIEM » dédouane ses marchandises du port d'Alger avec la présentation des documents d'expédition et retire un document qui est la déclaration en détail après paiement des droits et taxes douanières.

2-6 L'apurement :

L'apurement de ce dossier sera au niveau de l'agence BEA 098 de Tizi-Ouzou par le classement des documents utilisés dans l'opération en l'occurrence :

- Facture définitive domiciliée.
- Copie SWIFT.
- Connaissance maritime.
- D10 « exemplaire banque » (annexe 10).

Ce dossier est composé de la fiche de contrôle et de la chemise « ET7 », il doit être conservé pendant 5 ans afin d'être mis à la disposition du contrôle des changes ou tout autre organe de contrôle.

Conclusion

Durant notre stage pratique, effectué au sein de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) de Tizi-Ouzou Agence 098, nous avons constaté que cette dernière joue un rôle prépondérant dans le financement des opérations d'importation qui sont basées sur des techniques et instruments de paiement en mesure de faciliter les transactions internationales. Le banquier assure son rôle d'expert, de conseiller et de guide. Il est donc nécessaire de l'associer à toutes les phases de la transaction pour le bon déroulement de cette procédure qui s'avère importante pour l'ordonnateur et le bénéficiaire.

Conclusion

Tout au long de notre travail, nous avons tenté de faire connaître la technique de crédit documentaire, son environnement et ces différents types reconnus dans le déroulement des étapes relatives aux transactions commerciales et que nous avons remarqué qu'au-delà de la sécurité qu'il procure, cela fait couvrir les risques à l'acheteur et au vendeur.

En effet, le cas pratique traité au niveau de l'ENIEM nous a permis de mettre en exergue la souplesse, la simplicité et la confiance que le crédit documentaire assure pour les deux parties contractantes ce qui a amené les Entreprises Algériennes à choisir ce moyen de paiement dans leurs transactions internationales.

*CONCLUSION
GÉNÉRALE*

Conclusion Générale

Le service commerce extérieur joue un rôle très important dans l'économie de tout pays s'ouvrant à l'extérieur et opérant avec des partenaires étrangers. Pour cela, le service en question doit être organisé de telle façon à répondre aux exigences des agents économiques activant dans le domaine du commerce extérieur.

Il s'affirme comme un véritable collaborateur et un incontournable partenaire lors des opérations du commerce international.

Les banques opèrent dans le cadre de réseaux et assurent ainsi le fonctionnement des paiements internationaux. Elles garantissent les règlements monétaires, facilitent la circulation et la négociation des instruments de paiement et permettent les opérations de change.

Les opérations du commerce international recourent, pour régler leurs échéances, aux instruments que le droit met à leur disposition et aussi à des techniques de paiement international reconnues et utilisées mondialement. Ce faisant, la chambre de commerce internationale a, dans ce sens, procédé à l'édiction des règles d'usage uniformes relatives au crédit documentaire depuis 1933, dans le seul objectif de perfectionner, entre autre ce document de paiement et de redonner satisfaction aux frustrés.

La nouvelle version des RUU 600, entrée en vigueur en juillet 2007, vient consacrer la position confiante du crédit documentaire (irrévocable) est pallier à certaines ambiguïtés en matière d'interprétation qui étaient sources de plusieurs litiges.

Dans ce cadre, la loi de finance Algérienne complémentaire de juillet 2009 a éliminé complètement les autres modes de paiement internationaux pour ne mettre en exergue que le crédit documentaire.

Nous disons que le crédit documentaire est la technique de paiement la plus sûre, surtout pour l'exportateur, car il est quasiment sûr d'être payé. En effet, il est un moyen incontournable pour sécuriser, encourager et stabiliser les transactions internationales.

Il est donc, un moyen sûr et efficace de financement des opérations commerciales dont les partenaires sont éloignés les uns des autres

Le crédit documentaire ne constitue cependant pas la seule technique de paiement international, l'encaissement documentaire et le transfert libre sécurisent aussi les échanges commerciaux bien qu'ils ne soient pas aussi sophistiqués et réputés qu'un crédit

Conclusion Générale

documentaire, ils sont utilisés généralement quand une certaine confiance commence à s'installer entre l'importateur et l'exportateur.

Même si le crédit documentaire se présente comme une procédure complexe et coûteuse aux yeux des investisseurs en premier lieu; vue la multiplicité des types de crédit, des dates butoirs, les documents utilisés dans ce mode de paiement ainsi que les nombreuses commissions viennent grever le coût du Crédit documentaire soit pour le donneur d'ordre s'il prend tous les frais à sa charge, soit pour le donneur d'ordre et le bénéficiaire si la formule très utilisée est appliquée : «toutes les commissions et tous les frais perçus hors de pays émetteur sont à la charge du bénéficiaire ». Et des banques en second lieu pour le formalisme rigoureux exigé pour l'examen des documents et même en cas de modification d'une des clauses du Crédit documentaire par l'une des parties (importateur ou exportateur), il faut le consentement des banques. Cette grande sécurité des banques engendre parfois trop de rejet des documents à la première présentation et des retards considérables dans l'arrivée des documents à l'importateur et par conséquent un retard dans le dédouanement et la réception de la marchandise.

Mais il reste une technique de grande précision de renommée internationale, qui convient aux règlements de marchandises ou de services et présente une grande variété de solutions de paiement vu les différents types de Crédit documentaire existants. Le crédit documentaire est une technique, qui s'appuyant sur les documents, Le crédit documentaire est le seul et unique montage bancaire qui arrive à concilier les impératifs contradictoires de sécurité du vendeur et de l'acheteur.

On peut dire aussi que dans la conjoncture actuelle caractérisée par une crise financière et des turbulences, cette technique est la plus adaptée dans notre pays.

Durant notre stage pratique effectué au sein de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) de Tizi-Ouzou Agence 098, nous avons constaté que cette dernière joue un rôle prépondérant dans le financement des opérations d'importation qui sont basées sur des techniques et instruments de paiement en mesure de faciliter les transactions internationales. Le banquier assure son rôle d'expert, de conseiller et de guide. Il est donc nécessaire de l'associer à toutes les phases de la transaction pour le bon déroulement de cette procédure qui s'avère importante pour l'ordonnateur et le bénéficiaire

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Ouvrages

- K. CHEHRIT, « Les crédits documentaires », Grand Alger livres éditions, Alger, 2007.
- F. DESMIHT, « Pratique de l'activité bancaire », 2ème édition, DUNOD, PARIS, 2007.
- F. EISEMANN & C. BONTOUX, « le crédit documentaire dans le commerce extérieur », Edition Jupiter, 1985.
- M. LAHLOU, « Le crédit documentaire : Un instrument de garantie, de paiement et de financement du commerce international », ENAG/Editions, Alger, 1999.
- G. LEGRAND & H. MARTINI, « commerce international », 3ème édition, DUNOD, PARIS, 2010.
- G. LEGRAND & H. MARTINI, « Management des opérations du commerce international », 6ème édition, DUNOD, PARIS, 2003.
- H. MARTINI & D. DEPREE & J. KLEIN-CORNEDE, «Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties : GUIDE PRATIQUE », Revue Banque ; Edition 2007.
- J. PAVEAU & F. DUPHIL, Exporter - Pratique du commerce international, 18ème édition, FOUSHER, 2003.
- J. TEULIE & P. TOPSACALIAN, « Finance », 2ème Edition, VUIBERT, 1997.

Thèses et Mémoires

- S.BENAMAR, « commerce extérieur et revenus en Algérie : synthèse statistique et économique », Thèse Magister, Université Oran, 2012.
- S.ZOURDANI, « Le financement des opérations de commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », Mémoire magister en sciences Economiques, Option : Monnaie-Finance-Banque, U.M.M.T.O. 2012.

Revues et Magazines

- K.CHEBBAH, « évolution du commerce extérieur de l'Algérie 1980-2005 », Revue campus, n°7 faculté des sciences économique et de gestion, U.M.M.T.O.
- M.FLAMEN, « Crédit documentaire : RUU600 la nouvelle version des RUU relatives aux crédits documentaires », Société Générale, 2007.
- Règles et usances uniformes de l'ICC relatives aux crédits documentaires Révision 2007
- ICC guide des incoterms 2010

Webographie

- <http://economie.trader-finance.fr/commerce+international/>
- www.eniem.dz
- www.bea.dz
- <http://joccaire.webs.com/cours1reses.htm>

Lois et règlements

- Loi 78-02 du 11 février 1978 relative au monopole de l'Etat sur le commerce Extérieur
- Loi 88-01 du 12 janvier 1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques
- Loi N°80-07 du 09 août 1980 relative aux assurances
- Règlement BA 91/12 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation des importations.
- Règlement BA 91/13 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures
- Instruction n° 20-94 du 12 avril 1994, « toute importation ou exportation de biens ou de services implique une domiciliation et/ou une immatriculation obligatoire et préalable
- Règlement n°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises
- Ordonnance n°67/204 en date du 01/10/1967 relative à la création de la Banque Extérieure d'Algérie

Liste des Schémas

Schéma N° 01 : les instruments de paiement

Schéma N° 02 : Circuit de la traite

Schéma N° 03 : les techniques de paiement

Schéma N° 04 : Contre Remboursement

Schéma N° 05 : Les critères de classement de crédit documentaire

Schéma N° 06 : Degrés de sécurité des différents types de crédit documentaire

Schéma N° 07 : Déroulement du crédit documentaire

Schéma N° 08 : Organigramme de l'ENIEM

Schéma N° 09 : Organigramme de la BEA

Liste des annexes

Annexe N°01 : Demande d'ouverture de crédit documentaire

Annexe N°02 : Facture Pro-Forma domiciliée

Annexe N°03 : Attestation d'exonération de la taxe de domiciliation bancaire (les 3 exemplaires)

Annexe N°04 : Engagement de non revente

Annexe N° 05 : Fiche de contrôle

Annexe N°06 : Avis de débit de la taxe de domiciliation

Annexe N°07 : Facture définitive domiciliée

Annexe N°08 : Certificat d'origine

Annexe N°09: Bill of lading (B.L.)

Annexe N°10 : Avis de débit de commission d'engagement

Annexe N°11 : Chemise crédit documentaire

Annexe N°12 : Document douanier (D10)

Annexe N°13 : Liste des incoterms

Annexe N°14 : Attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation

Annexe N°15 : Domiciliation import (BEA)

Annexe N°16 : ouverture de crédit documentaire import (BEA)

Annexe N°17 : Swift d'ouverture (sur 03 pages)

Annexe N°18 : Demande d'imputation bancaire

Annexe N°19 : Message financier (MT700) Emission d'un crédit documentaire

Annexe N°20 : Message financier (MT 730) Accusé de réception

Annexe N°21 : Message financier (MT 750) Avis d'irrégularités

Annexe N°22 : Message financier (MT 752) Autorisation de paiement

Annexe N°23 : Message financier (MT 754) Avis de paiement



*TABLE DES
MATIÈRES*

Table des matières

Introduction générale	01
Partie 1 : Cadre théorique : Notions générales du financement du commerce international	
Introduction	04
Chapitre I : Cadre théorique relatif au commerce international	
Introduction	05
Section 1 : origine et évolution du commerce international	06
1-1 Définition du commerce extérieur	06
1-1-1 Définition des importations.....	06
1-1-2 Définition des exportations.....	06
1-2 Les risques encourus dans le commerce international.....	06
a) Risque pays.....	07
b) Risque de non transfert.....	07
c) Risque Systémique.....	07
d) Risque de catastrophes naturelles.....	07
e) Risques Divers	07
1-3 Origine et évolution du commerce extérieur de l'Algérie.....	08
1-3-1 Evolution du commerce extérieure en Algérie.....	08
1-3-2 Evolution des échanges par produit.....	09
a) Les importations.....	09
b) Les exportations.....	09
1-4 La législation du commerce extérieure en Algérie	10
Section 2 : Les instruments et techniques de paiement à l'importation	11
2-1 Les instruments de paiement.....	11
2-1-1 Les instruments de paiement à vue.....	12
2-1-1-1 Le chèque.....	12
a) Définition du chèque.....	12
b) Les avantages et inconvénients du chèque.....	13
2-1-1-2 Les virements bancaires internationaux.....	13
a) Définition du virement bancaire international.....	13
b) Les différents types de virements bancaires internationaux.....	13
2-1-1-3 Le mandat postal.....	14
a) Définition du mandat postal.....	14
b) Les avantages et inconvénients du mandat poste international.....	15
2-1-2 Les instruments de paiement à terme.....	15

2-1-2-1 La lettre de change.....	15
a) Définition de la lettre de change.....	15
b) Les avantages et les inconvénients de la lettre de change.....	16
2-1-2-2 Le billet à ordre.....	16
a) Définition du billet à ordre.....	16
b) Les avantages et inconvénients du billet à ordre.....	16
2-2 Les techniques de paiement.....	17
2-2-1 Les techniques de paiement non documentaire.....	18
2-2-1-1 L'encaissement direct.....	18
a) L'encaissement simple.....	18
b) Le paiement à la commande.....	18
c) L'encaissement à la facturation.....	18
d) L'encaissement ex usine.....	18
2-2-1-2 Le contre remboursement.....	18
a) Définition du contre remboursement.....	18
b) Les avantages et inconvénients du contre remboursement.....	19
2-2-1-3 Le compte à l'étranger.....	20
a) Définition du compte à l'étranger.....	20
2-2-2 Les techniques de paiement documentaires.....	20
2-2-2-1 La remise documentaire.....	21
a) Définition de La remise documentaire.....	21
b) Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	22
2-2-2-2 Le crédit documentaire.....	23
Conclusion.....	23

Chapitre II : mécanismes généraux du crédit documentaire.

Introduction.....	24
Section 1 : Généralités sur le crédit documentaire.....	24
1-1 L'origine du crédit documentaire.....	24
1-2 Définition du crédit documentaire.....	25
1-2-1 Le crédit documentaire à l'import et à l'export.....	25
1-3 Le cadre juridique du crédit documentaire.....	26
1-3-1 Les règles et usances uniforme RUU N°600.....	26
1-3-1-1 Structure des RUU N°600.....	27
1-3-1-2 Les objectifs des règles et usances uniforme RUU N°600.....	27
1-4 Les intervenants dans les crédits documentaires.....	27
1-4-1 Le donneur d'ordre.....	27
1-4-2 Le bénéficiaire.....	28
1-4-3 La banque émettrice.....	28
1-4-4 Banque notificatrice.....	28

Section 2 : La typologie du crédit documentaire.....	28
2-1 Les types de crédits documentaires.....	29
2-1-1 Selon le mode de sécurité.....	29
a) Le crédit révocable.....	29
b) Le crédit irrévocable.....	29
2-1-2 Selon le mode de réalisation.....	31
a) Crédit documentaire paiement à vue.....	31
b) Le crédit documentaire par paiement différé.....	32
c) Le crédit documentaire contre acceptation.....	32
d) Crédit documentaire contre négociation.....	32
2-1-3 Selon le mode de financement.....	33
a) Le crédit documentaire revolving (renouvelable).....	33
-Le crédit revolving non cumulatif.....	33
- Le crédit revolving cumulatif.....	34
b) Le crédit documentaire transférable.....	34
c) Le crédit documentaire red clause.....	34
-Les avantages du crédit red clause.....	35
-Les inconvénients du crédit documentaire red clause.....	35
d) Le crédit documentaire adosse « back to back ».....	35
e) La lettre de crédit « stand-by ».....	35
2-2 Les documents utilisés dans le crédit documentaire.....	36
2-2-1 Les documents de prix.....	36
a) La facture pro-forma.....	36
b) La facture commerciale.....	36
c) La facture consulaire.....	37
d) Note de frais.....	37
2-2-2 Les documents de transport.....	37
a) Le connaissement maritime (bill of lading).....	37
b) La lettre de transport aérien (LTA).....	38
c) Le duplicata de lettre de voiture internationale.....	38
d) La lettre de transport routier.....	38
e) Le récépissé postal.....	38
2-2-3 Les documents d'assurance.....	39
a) La police au voyage.....	39
b) La police flottante ou police d'abonnement.....	39
2-2-4 Le document annexe.....	39
a) Le Note de colisage, note de poids.....	39
b) Le certificat d'origine.....	40
c) Le certificat de poids.....	40
d) Le certificat d'analyse.....	40
e) Le certificat sanitaire.....	40
f) Le certificat vétérinaire.....	40
g) Le certificat physiopathologique ou phytosanitaire.....	40

Conclusion	40
Conclusion	41
Partie 2 : Financement d'une opération de crédit documentaire initiée par l'ENIEM et exécutée par la BEA	
Introduction	42
Chapitre III : La mise en œuvre du crédit documentaire	
Introduction.....	43
Section 1 : Le déroulement du crédit documentaire	43
1-1 La domiciliation bancaire.....	43
1-1-1 Définition de la domiciliation bancaire.....	43
1-1-2 Traitement et procédure de la domiciliation.....	45
a) Phase 1 : L'ouverture du dossier de domiciliation.....	45
b) Phase 2 : Gestion du dossier de domiciliation.....	46
c) Phase 03 : Apurement du dossier de domiciliation.....	46
1-2 L'ouverture d'un crédit documentaire.....	47
1-2-1 Demande d'ouverture d'un crédit documentaire.....	47
1-2-2 Réception de la demande d'ouverture.....	47
1-2-2-1 L'étude de la demande.....	48
1-2-2-2 Vérifications de conformités des documents remis par l'importateur.....	49
1-2-3 Emission de crédit documentaire.....	49
1-2-4 Notification du crédit documentaire.....	50
1-2-5 L'utilisation du crédit documentaire.....	50
1-2-6 Modification du crédit documentaire.....	51
1-3 La réalisation du crédit documentaire.....	51
1-3-1 La réception des documents et leur examen par la banque notificatrice et la banque émettrice.....	52
1-3-2 Les réserves.....	53
- Paiement sans réserves.....	53
- Paiement avec réserves.....	53
- Refus des documents.....	53
1-3-3 La liquidation du crédit documentaire.....	54
1-3-4 La remise des marchandises.....	54
1-4 L'apurement.....	54
Section 2 : Les incoterms, risque, garanties du crédit documentaire	56
2-1 Le crédit documentaire et les incoterms.....	56
2-1-1 Définitions et évolution des incoterms.....	56
2-1-2 Listes des incoterms.....	58
2-1-3 Les types de vente	61

a) Vente au départ : VD.....	61
b) Vente à l'arrivée : VA.....	62
2-1-4 La relation entre le crédit documentaire et les incoterms.....	62
2-1-5 Avantage des incoterms.....	63
2-2 Définition et typologie du risque.....	64
2-2-1 Le risque de non-paiement.....	64
2-2-1-1 Le risque commercial.....	64
a) La faillite de l'acheteur.....	64
b) Défaut de paiement.....	65
c) La défaillance du débiteur.....	65
2-2-1-2 Le risque politique.....	65
2-2-1-3 Le risque économique.....	65
2-2-1-4 Le risque bancaire.....	65
2-2-2 Le risque de change.....	65
2-2-3 Défaillance du payeur.....	66
2-2-3-1 Soit le gage sur la marchandise.....	66
2-2-3-2 Soit la provision.....	66
2-2-3 Les risques documentaires.....	66
2-3 Les garanties bancaires.....	66
2-3-1 Définition des garanties bancaires.....	66
2-3-2 Les intervenants de la garantie bancaire.....	66
2-3-2-1 Le donneur d'ordre.....	66
2-3-2-2 La banque contre garant.....	67
2-3-2-3 Le bénéficiaire.....	67
2-3-2-4 Une banque locale (le garant).....	67
2-3-3 Les principales garanties bancaire le commerce international.....	67
2-3-3-1 La garantie de restitution d'acompte.....	67
2-3-3-2 La garantie de soumissions (BID bond).....	67
2-3-3-3 La garantie de retenue de garant.....	68
2-3-3-4 La garantie de bonne exécution.....	68
Conclusion.....	69

Chapitre IV : Cas pratique , Déroulement d'un crédit documentaire initié par L'ENIEM exécuté par la BEA

Introduction	70
--------------------	----

Section 1 : présentation l'entreprise ENIEM et sa banque BEA.....	70
--	----

1-1 Aperçu sur l'Entreprise Nationale d'Industrie et Electroménager (ENIEM).....	70
--	----

1-2 L'Entreprise ENIEM et le marché national.....	71
1-3 Présentation la Banque Extérieur d'Algérie (BEA).....	73
1-4 L'Organisation de la direction Générale.....	74
Section 2 : étude d'un crédit documentaire à l'importation au sein de l'ENIEM agence BEA 098 de Tizi-Ouzou.....	76
2-1 Déterminations des éléments dans le contrat commercial.....	76
2-2 Les conditions d'ouverture du crédit documentaire.....	77
2-3 La domiciliation bancaire.....	77
2-3-1 l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire.....	77
• Matérialisation de la domiciliation.....	78
2-3-2 Etablissement de la fiche de contrôle	78
2-3-2-1 Calcul des commissions et taxes sur la domiciliation.....	79
2-3-2-2 Calcule du montant de la TVA.....	79
2-3-2-3 Calcul du montant des frais de domiciliation (MFD).....	79
2-4 La demande d'ouverture du crédit documentaire.....	80
2-4-1 Réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire.....	80
2-4-1-1 Les documents que l'importateur doit présenter avec la demande d'ouverture.....	80
a) Calcul des commissions d'ouverture et d'engagement du crédit documentaire.....	81
b) Calcul des frais d'ouverture du crédit documentaire.....	81
2-4-2 Etablissement de la chemise « ET7 ».....	82
2-4-3 Constitution de la PREG.....	82
2-4-4 Le transfert du dossier à la direction de l'étranger.....	83
2-5 La réalisation du crédit documentaire.....	83
2-5-1 La remise des marchandises.....	84
2-6. L'apurement.....	84
Conclusion.....	85
Conclusion	86
Conclusion générale.....	87

Bibliographie

Annexes

ANNEXES