

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des
Sciences de Gestion
Département des Sciences commerciales



Mémoire

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Finance et Commerce International

Thème

Le Financement Du Commerce Extérieur Cas : Banque De Développement Local

Présenté par :
RABIA SABRINA

Promoteur : M^r ABIDI MOUHAMMED

Devant les membres du jury :

Président : M^r OUALIKENE SELIM
Examinatrice : Mme LOUGAR ROZA
Rapporteur : M^r ABIDI MOUHAMMED

Maître de conférences, UMMTO.
Maître assistant, UMMTO.



Promotion 2017/2018



Remerciements

Tout d'abord, je tiens à remercier le bon dieu tout puissant pour m'avoir donné patience, courage et volonté pour réussir ce modeste travail.

Je dédie ce travail à mes très chères parents qui m'ont toujours soutenu et qui n'ont jamais cessé de m'encourager pour accomplir ce travail.

À mes très chers frère et sœur, Nassim et djidji qui ont contribué à leur manière dans la réalisation de ce travail.

Je tiens à remercier énormément et à exprimer ma profonde gratitude à mon encadreur Mr ABIDI mohammed, d'avoir dirigé et suivi de près cette étude, « Mr ABIDI, veuillez recevoir, l'expression de ma respectueuse considération et ma profonde admiration pour toutes vos qualités scientifiques et humaines ».

Enfin, Ma profonde reconnaissance s'adresse à tous les enseignants de la faculté des sciences économiques de gestion et des sciences commerciales, qui ont assuré notre formation durant les cinq années d'études, et tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin pour réaliser ce travail.

SOMMAIRE

Introduction générale.

Chapitre 1 : les fondements du commerce extérieur.

Introduction.

Section 1 : présentation du commerce international

Section 2 : les éléments fondamentaux des opérations du commerce international

Section 3 : les instruments de paiement à l'international.

Conclusion.

Chapitre 2 : les techniques de paiement à l'international

Introduction.

Section 1 : Les techniques de paiement non documentaires de règlements

Section 2 : présentation du crédit documentaire

Section 3 : présentation de la remise documentaire.

Conclusion.

Chapitre 3 : Traitement D'une Opération De Commerce Extérieur Dans Le Nouveau Système D'information De La Banque de développement local (Cas pratique).

Introduction.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil.

Section 2 : traitement d'une opération de crédit documentaire.

Section 3 : traitement d'une remise documentaire.

Conclusion.

Conclusion générale.

Introduction Générale

Le commerce international est né du besoin, ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses, où quelquefois s'agissait d'une question de survie.

En effet des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays.

Le besoin de complémentarité ressenti initialement entre les nations s'est transformé rapidement, en fonction des rapports de forces, en une volonté de main mise sur l'ensemble des richesses mondiales par les Etats les plus forts (colonisation, domination...).

Cette évolution historique a contribué à l'émergence d'un capitalisme florissant qui a su développer en parallèle une base industrielle solide et des techniques modernes pour améliorer grandement les rendements dans l'agriculture.

Ce développement multidimensionnel ne pouvait se poursuivre sans des débouchés durables à l'extérieur pour les productions excédentaires. Outre l'écoulement du surplus de la production agricole, les pays développés exportent également des équipements, des produits manufacturés et des prestations de services aux pays moins avancés en échange de ressources naturelles nobles ou de produits agricoles spécifiques au climat comme les dattes, le café et la banane.

Devant cette nécessité des échanges internationaux et l'intégration croissante des économies mondiales, aucun pays ne peut donc se permettre de vivre en autarcie.

Ces dernières années, l'économie mondiale a connu d'importants changements façonnés par divers facteurs économiques, politiques et sociaux, tels que l'innovation technologique et son impact direct sur la modification des modes de production et de consommation ainsi que le développement démographique.

Le commerce international s'est largement développé après la Seconde Guerre mondiale dans le cadre des Trente Glorieuses. Depuis, il s'est structuré autour de la Triade : Europe, États-Unis, Japon, qui représente encore 75 % du commerce mondial en 2006, qui régissent les échanges mondiaux entre pays et ce, jusqu'à au début du XXI^e siècle, où des puissances émergentes remettent en cause la nature et le volume des flux mondiaux. Les nouveaux acteurs : la Chine, l'Inde et le Brésil, de par le gigantisme de leur marché intérieur, leur volonté d'ouverture et leur dynamisme économique menacent les premières puissances mondiales dans leur position de leader.

Les progrès dans les transports et les communications ont réduit les obstacles physiques aux échanges et ce, malgré le maintien des barrières tarifaires par les nations.

Avec l'ouverture à l'international, les entreprises sont en attente d'un développement continu des opérations du commerce international.

Cependant, L'accélération qu'a connue le commerce international s'est opérée fatalement avec un accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs, qu'il fallait circonscrire.

Afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'instaurer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

A l'instar des autres pays, l'Algérie se devait d'intégrer le marché économique mondial par la mise en œuvre de réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce extérieur.

Ces réformes ont institué au milieu des années'90 le cadre réglementaire avec l'introduction d'un certain assouplissement dans la réglementation des changes tout en préservant les attributions et missions de l'Etat qui a conservé son rôle de régulateur de l'économie.

Ces réformes ont eu, bien entendu, une incidence sur l'ensemble des intervenants algériens dans le commerce international (opérateurs économiques, banques et autres établissements financiers, douanes...).

En particulier, les banques, ont dû faire face très rapidement à ce nouveau contexte, afin de prendre en charge le traitement pour leurs clients des opérations import/export sur la base de la nouvelle réglementation nationale.

Dans ce contexte La banque de développement local (BDL) a mis en place tout un nouveau système d'information et de gestion dénommé SI NASR, en hommage au 16 mars 1962 (AID NASR) la fête nationale de la victoire. En effet, la BDL s'est métamorphosée rien que pour répondre aux exigences de sa clientèle en termes de rapidité, efficacité et sécurité dans le traitement de leurs opérations quotidiennes. Ces changements ont basculé l'organigramme général de la banque dont fait partie le commerce extérieur pour pouvoir soutenir et assister la dynamisation de l'économie nationale et ses échanges avec l'extérieur.

Par ce modeste travail, nous nous proposons d'apporter des éclaircissements sur les mécanismes de financement des opérations du commerce extérieur proposés par la banque de développement local et de synthétiser leur évolution tout en mettant l'accent sur les nouvelles procédures de traitement des transactions de commerce international.

Vu qu'il existe toute une panoplie de techniques et de mécanismes de paiements et de financements à l'internationale qui pourraient s'offrir aux opérateurs, quel est le mieux adapté et le plus avantageux qui permet de réaliser sans préjudice une opération d'importation ou d'exportation en gardant l'objectif ultime de rapidité, fiabilité et sécurité et ce, suivant les nouvelles procédures au sein de la BDL ?

Nous allons essayer de répondre à cette problématique à travers les réponses aux questions suivantes :

- Quels sont les instruments de paiement du commerce extérieur offerts par la banque algérienne ? Comment faire le choix approprié ?
- Comment a évolué l'encadrement juridique Algérien de l'opération de financement du commerce extérieur ?

- Quelles sont les directives de législateur Algérien en matière de financement du commerce extérieur ?
- Comment traiter une opération de commerce extérieur suivant la nouvelle procédure de la BDL dans le système SI NASR ?
- La nouvelle procédure mise en place par la BDL répond-elle aux exigences de sa clientèle ?

Pour souligner les multiples contours de l'environnement et tenter de répondre à l'ensemble de ces préoccupations, nous avons articulé notre travail de la manière suivante :

♦ Chapitre 1 : Les fondements du commerce extérieur.

Dans ce chapitre, nous allons exposer les aspects fondamentaux relatifs au commerce international en général et aux opérations de financement du commerce international en particulier.

♦ Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international.

Ce chapitre sera consacré aux techniques de paiement proposées par les banques afin de répondre aux besoins d'importations des opérateurs.

♦ Chapitre 3 : Etude de cas pratique : Traitement D'une Opération De Commerce Extérieur Dans Le Nouveau Système D'information De La Banque de développement local.

Dans ce chapitre, nous allons traiter un dossier d'une concrète opération d'importation. A travers ce dossier, nous exposerons la démarche suivie par l'importateur afin de réaliser son importation en mettant l'accent sur le déroulement de cette opération du début à la fin au sein d'une agence commerciale de la banque de développement local.

I. Chapitre 1 Les Fondements Du Commerce Extérieur.

Le commerce ayant pour ancêtre le troc, n'est plus ce qu'il était il y a des siècles ; c'est devenu une activité consistant à fabriquer, transporter et vendre des biens et des services dans le but d'engranger des bénéfices.

Pour les limites que le troc a montré en matière d'équivalence des échanges, cette activité s'est vite développée à partir du XVI^e siècle sous l'influence simultanée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et du développement de nouvelles méthodes de production. Ces échanges allaient au-delà des frontières des pays, consacrant la naissance du commerce international.

Nous devons la reconnaissance de l'importance des échanges aux mercantilistes qui ont favorisé leur développement, en particulier les échanges internationaux pour leur importance dans la doctrine de la balance commerciale.

Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVII^e siècle avec l'émergence des Etats-nations et la prise de conscience que ce commerce contribue à accroître la puissance des Etats.

L'économiste britannique Adam Smith souligne dans son ouvrage "La Richesse des Nations" (The Welth of Nations, 1776) que : "la volonté d'échanger un objet contre un autre est une qualité intrinsèque de la nature humaine". Selon cet économiste classique, fondateur de l'économie politique, l'objet des "sociétés civiles" consiste en la réalisation de leurs intérêts matériels. L'échange permet alors aux individus de se procurer ce qu'ils convoitent sans nécessairement avoir à le produire eux-mêmes.

L'avènement des deux guerres mondiales a fait prendre de l'ampleur au commerce international, et dans le cadre de sa promotion fut créé le GATT (General Agreement on Tariffs and Tread) en 1947 permettant d'en établir les règles de fonctionnement. Le GATT laisse place à l'Organisation Mondiale du Commerce OMC fondée en 1993 qui offre un cadre réglementaire plus étendu. Au-delà du simple changement de dénomination, c'est la nécessité de la constitution d'un nouvel agent régulateur du commerce international compte tenu du nouvel ordre économique mondial (la mondialisation).

A. Section 1 : Présentation Du Commerce International.

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre des espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre au moins deux pays. Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises).

Généralement sous l'appellation « commerce international » on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays : la logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement (mode de règlement des opérations internationales), la gestion des risques liés à ce type d'échange (risque de change, fiscal, juridique, politique...). De ce fait l'activité du commerce international est un ensemble

complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays¹.

La participation au commerce international est susceptible de procurer certains bénéfices car elle permet à un pays de tirer parti de ses avantages comparatifs, d'exploiter des économies d'échelle et de garantir le jeu de la concurrence, ce qui renforce la diversité des produits et, potentiellement, la stabilité des marchés.

Il est peu probable que les bénéfices résultants des échanges commerciaux se répartissent également entre pays ou en leur sein ; c'est ce qui explique l'opposition aux politiques de libre-échange.

1. L'organisation mondiale du commerce (OMC)² :

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est un organisme international qui se consacre à rendre les échanges commerciaux plus fluides, plus prévisibles et plus libres. L'OMC établit des normes et contribue à la création de règles régissant le commerce entre les pays. Elle offre aussi un forum pour les gouvernements pour faire face aux différends commerciaux.

Les membres de l'OMC sont des pays, et non des entreprises. Les pays membres, ont un ambassadeur à l'OMC ainsi qu'une délégation complète au siège de l'OMC à Genève.

a) Fiche signalétique de l'OMC³ :

Siège : Genève, Suisse.

Créée le : 1er Janvier 1995.

Créée par : Les négociations du Cycle d'Uruguay (1986-1994).

Nombre de Membres : 160 pays (au 26 juin 2014).

Budget : 197 millions de francs suisses (2013).

Effectif du Secrétariat : 640 personnes

Direction : Roberto Azevêdo (Directeur général)

b) Les fonctions de l'OMC :

- Administration des accords commerciaux de l'OMC.
- Cadre pour les négociations commerciales.
- Règlement des différends commerciaux.
- Suivi des politiques commerciales nationales.
- Assistance technique et formation à l'intention des pays en développement.
- Coopération avec d'autres organisations internationales.

2. La chambre du commerce Internationale (CCI)⁴ :

La Chambre de Commerce Internationale (CCI), fondée en 1919, qui a pour objectif fondamental d'œuvrer en faveur d'une économie mondiale ouverte, avec la ferme conviction que les relations économiques internationales conduisent à la fois à une plus grande prospérité générale et à la paix entre les nations. Elle compte plus de 150 pays sur les cinq (05) continents.

¹ www.glossaire-international.com

² Business development bank of Canada. www.bdc.ca

³ OMC, www.wto.org, page 8, 2014.

⁴ The world business organisation, www.cdn.rog.

La Chambre de Commerce Internationale, dont toutes les activités, qu'elles touchent à la politique économique générale ou à des questions techniques, sont orientées vers :

- * La promotion du commerce, des services et des investissements internationaux en même temps que vers l'élimination des obstacles et distorsions qui entravent leur développement.
- * La promotion de l'économie de marché, reposant sur le principe d'une concurrence libre et loyale entre entreprises.
- * Le renforcement de la croissance économique des pays développés et des pays en développement, dans la perspective d'une meilleure intégration de tous les pays dans l'économie mondiale.

En effet, La Chambre de Commerce Internationale, s'est engagée dans la lutte contre le protectionnisme sous toutes ses formes, et s'attache à accroître les mouvements internationaux de marchandises, de services, de capitaux et de technologie, et établit des recommandations visant un large éventail de questions internationales, et applique ses principes par la prestation au monde des affaires, de services facilitant les échanges par-delà les frontières.

La Chambre de Commerce Internationale, est convaincue également du besoin impérieux défavoriser le respect de principes stricts d'équité et de bonne foi dans les relations professionnelles et d'affaires sur le plan international.

3. Le commerce international et la mondialisation⁵:

Les échanges internationaux désignent des échanges entre des nations. Leur développement entraineur mouvement d'internationalisation qu'on peut définir comme l'élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national par le biais des importations, des importations et des investissements l'étranger principalement.

Ce phénomène n'est pas nouveau puisque dès le IIème siècle avant J.C., les Chinois avaient mis en place un réseau commercial pour exporter la soie vers l'Occident. Sans remonter aussi loin, avant la révolution industrielle plusieurs pays avaient connu un essor considérable grâce au commerce. Pendant la Belle Epoque, les taux d'ouverture des pays européens étaient presque aussi élevés qu'à la fin du XXème siècle. Il semble pourtant s'accélérer depuis le début des années 1980 si bien qu'un nouveau terme a été élaboré, celui de mondialisation.

La mondialisation désigne un processus qui tend vers la circulation accrue des biens, des capitaux, des hommes, mais aussi des informations, des valeurs, des modes, etc. entre les pays. Elle n'est donc pas qu'économique ou commerciale mais aussi culturelle. Jacques Le Cacheux la définit comme « un processus d'interpénétration croissante des économies nationales, donc d'effacement progressif des frontières, d'affaiblissement des régulations nationales, de déterritorialisation des activités économiques (...) ».

De son côté le géographe Laurent Carroué l'a défini comme un « processus géo historique d'extension du capitalisme à l'échelle planétaire ».

La mondialisation est en fait la traduction de la notion anglo-saxonne de globalization. Le concept de globalisation été popularisé par l'économiste Théodore Levitt dans un article de la Harvard Business Review de 1983, intitulé« Globalization of Markets ». Il avait expliqué que

⁵ Le commerce international, chapitre 1 : L'évolution et les théories des échanges internationaux depuis la Révolution industrielle, page 4. www.hermet.org.

les avancées technologiques et les nouveaux comportements sociaux permettaient aux entreprises de vendre les mêmes produits à travers le monde. Émergeaient de cette « *globalisation* » des produits standardisés, vendus à bas prix, une convergence des marchés dans le monde entier et un commerce international dominé par des firmes globales définissant leur stratégie au niveau mondial. Avec la hausse du commerce international et la baisse des droits de douane, l'entité de production ne serait plus la nation mais le « village planétaire ».

La métaphore du 'village global' fut énoncée pour la première fois en 1967 par le philosophe canadien Marshall McLuhan dans ses ouvrages « *The Medium Is the Message* et *War and Peace in the global Village* » pour décrire les effets de la mondialisation, des médias et des technologies de l'information et de la communication.

4. Quelques théories et concepts de base ⁶:

a) La thèse de l'accroissement de la consommation :

(1) Adam Smith : La théorie de l'avantage absolu⁷ :

Le point de départ de l'analyse présentée en 1776 par Adam Smith dans ses Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations est que « La maxime de tout chef de famille avisé est de ne pas essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins cher à acheter qu'à faire... Ce qui est la sagesse dans la gestion familiale ne peut être qu'exceptionnellement déraisonnable dans celle d'un grand royaume.

Il ne faut donc pas hésiter à acheter à l'extérieur tout ce que les producteurs étrangers peuvent produire à meilleur compte que les nationaux. Ce précepte général débouche sur une conclusion opérationnelle : instaurer des obstacles aux échanges internationaux serait peu "avisé".

Adam Smith conforte cette conclusion par des arguments complémentaires :

L'échange entre deux Nations permet à chacune d'elle d'écouler les excédents de production de ses activités compétitives et donne ainsi une valeur à ce qui serait sans cela inutile. En élargissant le marché au-delà des frontières nationales, il permet d'augmenter la production, donc le revenu. En outre, le commerce extérieur permet d'accroître la capacité d'épargne et à travers elle, par le processus d'accumulation, (le capital des Nations).

En effet, si l'exportation accroît le revenu national, l'achat de biens à l'étranger réduit le coût de la consommation nationale. On sait que l'épargne est la différence entre le revenu et la consommation. Donc si les échanges extérieurs sont fondés sur un principe de spécialisation en fonction du niveau des coûts relatifs de production des différentes Nations, ils favorisent alors effectivement le processus d'accumulation d'épargne, c'est-à-dire le développement du patrimoine de chacune d'elles.

On peut objecter que l'échange extérieur est nocif pour les activités nationales peu compétitives. Or Smith nous dit que le capital d'une Nation est la somme du capital et de ses différentes composantes. En compromettant le capital de certains, le commerce international ne suit-il pas à l'ensemble de la Nation.

⁶ Commerce international, José María Caballero, page3, module 2, www.fao.org. 2016.

⁷ www.perso.crans.org, L'économie Internationale dans la théorie économique, 2005.

(2) **La théorie des avantages comparatifs :**

Une des raisons qui fait que le commerce international peut augmenter le volume des biens et services disponibles dans un pays donné et à un moment donné est que celui-ci permet d'acheter des biens et services dans les lieux où leurs coûts de production sont comparativement moindres. Les ressources locales qui, en l'absence de commerce, étaient employées à la production de certains biens sont dès lors libérées ce qui permet que d'autres biens soient produits en une proportion plus importante.

La théorie pose comme hypothèse que les ressources sont totalement utilisées, c'est-à-dire qu'on se trouve en situation de plein emploi. Dans le cas contraire, en effet, les rapports de prix ne refléteraient pas les coûts d'opportunité des ressources employées. En outre, si les ressources étaient abondantes, il n'y aurait aucune raison de réduire la production de sucre pour augmenter celle des puces ou vice-versa.

En théorie, on considère également que les facteurs de production peuvent être facilement réalloués dans les secteurs d'activités pour lesquels un pays détient un avantage comparatif. Mais dans la pratique, de multiples contraintes empêchent cette redistribution des ressources. Une réorientation de la production pour passer, par exemple, de la production de sucre à celle du chocolat, entraînera d'importants coûts de restructuration. Les moyens de production employés dans les usines sucrières ne peuvent être utilisés à la production de chocolat et la main d'œuvre doit être formée pour appliquer de nouvelles techniques.

Dans le modèle classique, les capitaux ne sont pas mobiles au niveau international (seules les marchandises le sont) et les décisions d'investissement se prennent à l'échelle nationale. Dans le monde actuel, les capitaux sont, tout comme les technologies, extrêmement mobiles et se déplacent largement au-delà des frontières nationales. En outre, le cadre des décisions d'investissement est pour une part toujours croissante de ceux-ci, international et non plus national. Les grands fonds d'investissement et les entreprises transnationales ne s'arrêtent plus aux frontières nationales ; ils cherchent les occasions de faire des profits n'importe où dans le monde ce qui, en soi, se rapproche beaucoup plus du concept d'avantage comparatif absolu que de celui d'avantage comparatif relatif. Les critères déterminants incitant à investir dans un lieu en vue d'établir des échanges commerciaux sont alors le faible coût de la main d'œuvre locale, la facilité d'accès aux principaux marchés, sans oublier les possibilités d'organiser des filières de commercialisation et de distribution rentables.

La théorie des avantages comparatifs s'intéresse principalement à la manière dont les ressources peuvent être utilisées avec efficacité pour produire des biens homogènes en une quantité limitée. Aujourd'hui, la qualité et le volume qui peuvent être fournis par une entreprise donnée apparaissent comme des facteurs souvent plus importants que le coût lui-même. D'une certaine manière, la capacité de vendre une marchandise est en train de devenir plus importante que la capacité de la produire.

b) Les économies d'échelle :

Une autre raison pour laquelle le commerce extérieur peut améliorer l'efficacité, c'est qu'il permet à une industrie d'étendre son marché au-delà des limites de l'économie nationale. Grâce aux exportations, une industrie peut produire plus et, s'il existe des économies d'échelle, le coût moyen de ses produits tendra alors à diminuer.

Une chose intéressante à propos des économies d'échelle est que lorsque celles-ci sont significatives, des pays disposant de ressources ou de niveaux techniques comparables et présentant par conséquent des coûts de production similaires, auront tout intérêt à se spécialiser dans des productions différentes et à commercer entre eux. En se spécialisant, les deux pays tireront parti des économies d'échelle qui concernent le bien qu'ils produisent et abaisseront ainsi leurs coûts de production. Combinés à la dynamique de différenciation des produits (voir plus loin), les économies d'échelle permettent d'expliquer la pratique du commerce interne à une même branche d'activité, c'est-à-dire les situations où des pays font commerce entre eux de produits similaires mais néanmoins distincts.

c) La thèse de diversification :

Une autre raison pour laquelle le commerce extérieur a un impact bénéfique est qu'il offre aux consommateurs et aux producteurs nationaux un choix de biens et de services qui ne seraient pas disponibles autrement. Dans la mesure où cela concerne aussi bien des produits de consommation finale que des biens intermédiaires et des intrants, le commerce extérieur apparaît donc à la fois comme favorable aux consommateurs et au développement de la capacité de production nationale.

La diversité renvoie à la disponibilité des biens qui ne peuvent être produits dans le pays ou qui ne pourraient l'être qu'à des conditions très particulières et très onéreuses (par exemple, des mangues en Scandinavie). Elle renvoie aussi aux divers types et marques de biens réellement produits dans un pays (comme par exemple les différentes variétés de pommes, les types de pompes à moteur ou les morceaux de viande) et aux biens qui ne sont pas produits dans le pays mais qui pourraient l'être à un prix de revient encore convenable. Grâce à la différenciation de leurs produits, les pays peuvent donc s'investir dans des créneaux d'activités (tels qu'un type donné de voitures) et engager ainsi avec des partenaires commerciaux exerçant dans ce domaine d'activité des opérations commerciales propices à chacune des deux parties. Ce type de commerce interne à la branche d'activité est assez fréquent dans le cas des biens de consommation. Il est par contre moins courant dans le cas des produits agricoles car la dotation en ressources naturelles joue alors un rôle important et est généralement assez homogène pour une même spéculation.

d) La thèse de la stabilité :

Le commerce extérieur peut aussi servir à lisser des excédents transitoires de l'offre ou de la demande sur le marché intérieur et empêcher ainsi, ou réduire, les fluctuations des cours et les ruptures d'approvisionnement. A cet égard, les produits agricoles peuvent particulièrement bénéficier du commerce international car les marchés agricoles ont tendance à être relativement plus instables du fait de la rigidité de l'offre (la production agricole a besoin d'un certain temps pour réagir aux mouvements du marché), des facteurs exogènes qui influencent fortement la production (comme le climat ou les maladies), et de la faible sensibilité de la demande alimentaire aux variations de prix.

e) Le protectionnisme ⁸ :

Pour tout le monde est aujourd'hui d'accord pour dire qu'un pays pourrait difficilement survivre sans commerce extérieur et que, même s'il pouvait se suffire à lui-même en vivant en autarcie,

⁸ Protectionism. Cambridge, MA, MIT Press, Baghwati, J. 1988.

il en subirait probablement de lourdes conséquences. De fait, la question de la participation au commerce international n'est donc pas, en tant que telle, une question d'ordre politique. La question essentielle est plutôt de savoir jusqu'où développer le commerce ?

En effet, le protectionnisme peut être défendu de plusieurs manières : pour des raisons purement économiques, ou pour d'autres motifs, comme par exemple des considérations d'équité, de sécurité nationale, de défense de groupes vulnérables, pour éviter des risques jugés inacceptables, ou pour défendre des intérêts à des fins politiques.

Parmi tous les arguments économiques en faveur du protectionnisme, le plus influent est celui qui concerne les industries naissantes. Le protectionnisme se justifie alors comme mesure temporaire donnant le temps à une industrie naissante de se développer jusqu'à ce qu'elle soit prête à affronter la concurrence internationale. On peut énumérer plusieurs raisons pour étayer la nécessité de protéger une industrie en phase de démarrage. Celles le plus fréquemment citées se rapportent aux économies d'échelle, au processus d'apprentissage technologique et managérial, aux coûts de démarrage (la recherche de débouchés, les ajustements technologiques, etc.), et aux économies externes à l'entreprise mais internes au secteur d'activité dont l'amélioration implique des aides et du temps mais qui, une fois développées, permettront à l'activité de vivre seule.

5. Les inquiétudes actuelles à propos du commerce international ⁹:

Au cours de ces dernières années, tandis que les approches structuralistes et de la théorie de la dépendance ont perdu du terrain - et ce en dépit de la chute des prix des matières premières et de la crise de la dette -, le débat public sur les sujets liés au commerce international s'est peu à peu ouvert aux questions sociales, éthiques et d'environnement.

Ce mouvement reflète les inquiétudes croissantes de nombreux consommateurs. Celles-ci portent sur la nature plus ou moins acceptable des produits proposés sur le marché qui résulte soit des caractéristiques propres à ces marchandises, soit des rapports sociaux qui ont sous-tendu leur production. Ce mouvement est également lié au regain des considérations éthiques.

Les partisans de ces questions aspirent à ce que ces sujets fassent partie intégrante des négociations et des accords commerciaux internationaux, au même titre que ceux qui sont inclus dans le cadre de l'OMC. Leurs détracteurs soutiennent que les négociations commerciales doivent porter exclusivement sur les questions économiques sachant que les questions qui concernent la santé, la société, la culture ou les droits de l'Homme, peuvent être abordées dans d'autres forums.

Un autre sujet d'inquiétude soulevé par la libéralisation de certains échanges de produits, tels les produits agricoles et alimentaires a été exprimé par nombre d'universitaires et d'organisations paysannes. Selon eux, la libéralisation conduirait tout bonnement à la disparition de l'agriculture paysanne et de ses savoirs traditionnels accumulés. Ce type de préoccupations trouve un certain écho dans l'appauvrissement culturel résultant, par exemple, de la disparition de l'artisanat et des savoirs indigènes.

⁹ Commerce international, Maria Grazia Quieti et Materné Maetz, page 39, www.fao.org. 2016.

Même si les échanges internationaux peuvent être considérés comme une source de connaissance et de confiance, les arguments généralement avancés soutiennent alors que les technologies sont imposées aux pays en développement et que leur population est ainsi amenée à « consommer » des nouvelles techniques. Il est clair que la globalisation a donné un nouvel élan à ces inquiétudes.

B. Section 2 : Les Eléments Fondamentaux Des Opérations Du Commerce International.

Dans une opération de commerce extérieur, les partenaires sont toujours confrontés à des risques divers et ce, revient essentiellement à la nature des relations internationales revêtues des différences culturelles, linguistiques et politiques et de l'éloignement géographique.

Et afin de bien appréhender ces risques et faire face aux éventuels conflits par une meilleure maîtrise des négociations, il est primordial de connaître les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.

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

Le contrat commercial doit impérativement inclure et préciser la répartition des frais et des risques entre les deux parties contractantes et définir leur responsabilité, puisque, très souvent le transport et l'acheminement de la marchandise représente une source de conflits.

Pour remédier à ces risques que courent les parties contractantes, « la chambre de commerce internationale » (définie dans la section 2) a mis en place des règles d'usage et uniformes appelées communément « RUU », à travers lesquelles a défini clairement les règles régissant les transactions commerciales internationales pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord.

Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à l'exécution conforme de ces obligations et le respect des délais et des termes convenus, par

l'exploitation des documents commerciaux requis. Et ainsi procéder à la domiciliation bancaire de cette transaction internationale.

1. Le contrat de commerce international :¹⁰¹¹

A l'origine, les contrats commerciaux internationaux liaient les principaux pays développés sur le plan économique, mais depuis la fin des années 80, la mondialisation a donné naissance à de nouvelles typologies de dossiers.

Toute règle de droit présuppose l'état qui est le garant d'un ensemble de normes contraignantes assurant certitude, fiabilité et prévisibilité, ce qui postule d'une part, une règle, d'autre part, un juge. En matière internationale, il n'y a ni un état international, ni un juge international, compte tenu de la concurrence des souverainetés nationales.

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

Le contrat du commerce international peut comporter plusieurs difficultés liées :

- ◆ Aux discordances probables entre les lois ;
- ◆ À l'existence éventuelle d'une mauvaise foi entre les partenaires ;
- ◆ Aux embûches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux ;

Et en prévention des conflits des lois des nations, des conventions internationales ont vu le jour, telle la convention de la HAYE du 15 juin 1955 et la convention de ROME de 1980 sur les obligations contractuelles, et la plus célèbre la convention de Vienne du 11 avril 1980 portant sur les règles uniformément applicables.

Pour éviter ces difficultés et préserver les intérêts des deux parties, la rédaction du contrat doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précisions.

Pour ces différentes raisons, les aspects fondamentaux liés au **contrat de commerce international** devront être bien maîtrisés.

¹⁰Le contrat de commerce international - cloudfront.net

¹¹Mémoire de fin d'étude de Mlle BOUCHATAL Sabiha« le commerce international, paiement, financement et risques y afférents, 2003, section1 »

a) Généralités et définition :

Avant de passer en revue les aspects cités auparavant, nous essayons au préalable de définir les notions se rapportant au contrat de manière générale.

Selon le code de commerce algérien, dans son article N°54, le contrat peut être défini comme convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose.

De point de vue économique le contrat commercial implique un mouvement de biens, services ou paiements à travers les frontières.

Aussi, il est considéré comme contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

Le contrat est un accord de volontés qui crée des engagements à la charge des parties.

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes :

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

b) Conditions de formation :

En plus des conditions de validité d'un contrat en général, citées auparavant, le contrat de commerce international s'établit sur la base d'une offre ferme du vendeur suivie d'une acceptation, sans conditions, de cette offre par l'acheteur.

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

c) Effets du contrat de commerce international :

(1) **Obligations des parties :**

Obligations du vendeur	Obligations de l'acheteur
Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat	Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises
Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu	Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison
Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer	Obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante ¹²

Tableau N°01.

(2) **Transfert de propriété et de risques :**

a) Transfert de propriété ce transfert intervient, en règle générale, une fois que l'acheteur se sera acquitté, auprès des banques, de la totalité de la somme due.

b) Transfert de risques : Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété.

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

Aussi, le recours aux "Incoterms", qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

d) **Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international :**

Le contrat de commerce international comporte généralement quatre grandes parties :

➤ **Des éléments généraux :**

- Résumé du projet ;
- Identité des contractants ;
- Nature et objet du contrat ;
- Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ;

➤ **Des éléments techniques et commerciaux :**

- Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité ...
- Nature de l'emballage ;

¹²Convention de Vienne

- Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

➤ **Des éléments financiers :**

- Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision ;
- Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières.

➤ **Des éléments juridiques :**(liés à l'exécution du contrat)

- Date de mise en vigueur du contrat ;
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige ;
- Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;
- Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ;
- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

2. Le contrat électronique :

a) Définition :

Avec l'avènement des nouvelles technologies et la toile, le contrat commercial s'est dématérialisé pour devenir « Le contrat en ligne ». Ce dernier peut être défini comme le contrat conclu par l'intermédiaire d'un réseau de télécommunication.

La “ voie électronique ” est une notion dont l'aspect technique est source d'ambiguïté. Elle peut comprendre le téléphone, le télex, le fax, le Minitel, comme l'e-mail et la communication par Internet lequel, à son tour, est susceptible d'englober l'ensemble des techniques précédentes. Il convient de souligner que les logiciels actuels offrent comme alternative équivalentes l'impression locale, l'impression à distance (fax) et l'envoi attaché en email du document qui sera imprimé au lieu de réception (généralement l'importateur).

b) Formation du contrat électronique :

La formation du contrat électronique est également marquée par le fait qu'Internet supprime les étapes de l'intermédiation, et permet les rapports directs entre le fournisseur et le consommateur.

Dans le commerce électronique, les internautes se voient offrir la possibilité de visiter les sites commerciaux des entreprises. Dans ce cadre, le site commercial réalise l'offre du professionnel.

c) Avantages et inconvénients du contrat électronique :

Le contrat électronique trouble la notion d'initiative de la relation contractuelle, telle qu'elle résultait du schéma classique, puisqu'il y a difficulté à déterminer ce qui, du site en accès ouvert, ou de la visite du consommateur, a constitué l'initiative de la conclusion du contrat.

En outre, cette technique est interactive ou elle permet un dialogue et des échanges pratiquement simultanés et, d'une manière générale, l'interactivité rend possible pour les entreprises le fait de présenter des offres personnalisées grâce aux réponses fournies en ligne par les consommateurs et à la gestion de la fabrication à la commande.

3. Le règlement des différends :

En cas de différend en les parties contractantes suite à la contestation sur l'interprétation ou l'application des clauses du contrat commercial, ainsi que son exécution et ses suites, les parties s'engagent à faire trancher leurs différends, suivant le règlement de conciliation et d'arbitrage, par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce qui a été stipulé dans ce contrat.

Il existe plusieurs arbitres institutionnels tels : la chambre de commerce internationale, la chambre d'arbitrage de Stockholm et la London court of arbitration.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous avons cité "**l'incoterm à utiliser**" qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et "**la liste des documents**" en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie. En raison de l'importance de ces notions, nous allons les traiter dans le deuxième point.

4. Les incoterms :

Contraction d'**INternational**COmmercial**TERMS****, Les Incoterms sont des outils définis par une convention internationale permettant à la fois de préciser et de simplifier les transactions du commerce international.**

La mondialisation des marchés internationaux a fortement poussé la vente des marchandises dans tous les pays et ceci a augmenté la complexité de ces affaires car il y a plus de possibilités de ne pas s'entendre d'une manière claire et précise sur certaines conditions, obligations et risques, ceci pouvant amener les parties contractantes à des procédures très coûteuses.

Pour cette raison l'utilisation des Incoterms est fortement conseillée, et de nos jours, il est strictement obligatoire. Chaque terme de ces incoterms précise clairement quelles sont les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur.

Ces Incoterms publiés pour la première fois en 1936, sont régulièrement révisés pour tenir compte en particulier de l'évolution des modes de transport. Ils ont été révisés pour la dernière fois en 2010.

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction.

Nous allons essayer dans cette partie de définir le concept incoterms, de passer en revue les Incoterms 2000 et les principaux changements de 2010.

a) **Notions générales** ¹³:

C'est en 1936 que la CCI (Chambre de Commerce Internationale) a mis en place des règles Internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. Par la suite plusieurs ajouts et modifications successifs ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous le nom "incoterms".

¹³S.HADDAD, "Les incoterms 2000", éditions pages bleues, 2009, p.8

Ces derniers ont subi également plusieurs autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990.

Enfin, l'avant dernière version 2000 qui est actualisée en 2010, tient dûment compte de l'évolution des techniques liées aux opérations du commerce international et les modes de transport.

Les incoterms ont été élaborés, d'une part, dans le but d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent, d'autre part, pour éviter toute ambiguïté dans la répartition, entre l'acheteur et le vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises. Ainsi, dans un contrat de vente international, les incoterms vont permettre d'apporter des éclaircissements sur les points ci-après :

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

b) Définition des différents incoterms¹⁴¹⁵ :

Avant d'envisager un transport de marchandises à l'international, il faut répondre à cette question importante : à quel moment les risques et les frais sont-ils transférés à l'acheteur ? En 1936, pour la première fois, la Chambre de Commerce Internationale (CCI), située à Paris, publie sous le nom d'Incoterms 1936 (International Commercial TERMS), une série de règles internationales pour répondre à cette question. Afin d'adapter ces règles aux pratiques commerciales Internationales les plus récentes, plusieurs amendements ont été apportés aux règles de 1936 pour aboutir aujourd'hui aux Incoterms 2010 qui viennent succéder aux Incoterms 2000. Les dernières modifications applicables depuis le 1er janvier 2011 portent

¹⁴www.ed-trans.fr/media/incoterms_2010.

¹⁵import-export.societegenerale.fr

principalement sur la suppression de quatre Incoterms - DEQ, DES, DAF et DDU, et l'introduction de deux nouveaux Incoterms : DAT (Rendu au Terminal) et DAP (Rendu au lieu de destination).

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres suivis impérativement par l'indication de lieux géographiques. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie.

Dans le présent travail, on a opté pour la présentation suivante des incoterms 2010 uniquement.

Les incoterms 2000 supprimés	Les nouveaux incoterms 2010
DEQ : Rendu à quai	<u>DAT</u> : Rendu au terminal
DAF : Rendu à la frontière	DAP : Rendu au lieu de destination
DES : Rendu au navire	
DDU : Rendu non dédouané	

Tableau N°2

- **EXW : (ex work), à l'usine** (lieu convenu)

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

- **FCA : (free carrier), franco transporteur** (lieu convenu)

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.

- **FAS : (free along side ship), franco le long du navire** (port d'embarquement convenu)

Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu.

A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

- **FOB : (free on board), franco à bord** (port d'embarquement convenu)

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné.

Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

- **CFR : (cost and freight), coût et fret** (port de destination convenu)

Le vendeur doit payer les frais et le fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

- **CIF : (cost, insurance and freight), coût, assurance et fret** (port de destination convenu)

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais.

Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

- **CPT : (carriage paid to), port payé jusqu'à** (point de destination convenu)

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à destination convenue.

Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.

- **CIP : (carriage, insurance, paid to), port payé, assurance comprise jusqu'à** (point de destination convenu) Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu.

Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.

- **DDP : (delivered duty paid), rendu droits acquittés** (lieu convenu)
- **DAT :** pour le vendeur il doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur au terminal convenu dans le port ou au lieu de destination ; pour l'acheteur, il doit prendre livraison des marchandises dès qu'elles ont été livrées et payer leur prix comme prévu dans le contrat de vente.
- **DAP :** le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur, sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement, au lieu de destination convenu. L'acheteur doit payer le prix des marchandises tel que prévu dans le contrat de vente et prendre livraison de ces marchandises dès qu'elles ont été livrées. Pour la sécurité : L'acheteur doit aviser le vendeur de la nécessité de lui fournir toute information relative à la sécurité dont il aurait besoin pour l'exportation, l'importation, le transport des marchandises jusqu'à leur destination finale. Cette nouvelle règle remplace le DDU. Il est conseillé de l'utiliser uniquement dans les pays où les moyens de transport à destination sont maîtrisables.

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le

pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.

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

c) **Classement des incoterms¹⁶ :**

(1) **Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur :**

- Groupe E : (Ex) comprend l'incoterm **Ex work**: Obligation minimale pour le vendeur.
- Groupe F : (Free : franco) comprend les incoterms **FCA, FAS et FOB** : Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.
- Groupe C : (Cost or Carriage : coût ou port) comprend : **CFR, CIF, CPT et CIP** : Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.
- Groupe D : (delivered : rendu) comprend les incoterms **DAT, DAP et DDP** : Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

(2) **Selon le mode de transport :**

- Transport maritime : Il comprend les incoterms : **FAS, FOB, CFR, CIF**
- Transport terrestre : L'incoterm approprié à ce mode est le **DAF**.
- Tous modes de transport maritime inclus : Ils concernent les incoterms : **EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP**.

(3) **Selon le type de la vente :**

- Vente départ : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays.
Comprend les groupes : **E, F et C**.
- Vente arrivée : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée.
Comprend le groupe **D** sauf l'incoterm **DAF** qui n'appartient à aucune catégorie.

Nota bene :

En vertu de l'instruction n° 02-07 du 31 Mai 2007 en application de l'article 4 du règlement n°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : "Toutes les opérations d'assurances et de réassurances doivent être contractés auprès de compagnies d'assurance de droit Algérien."

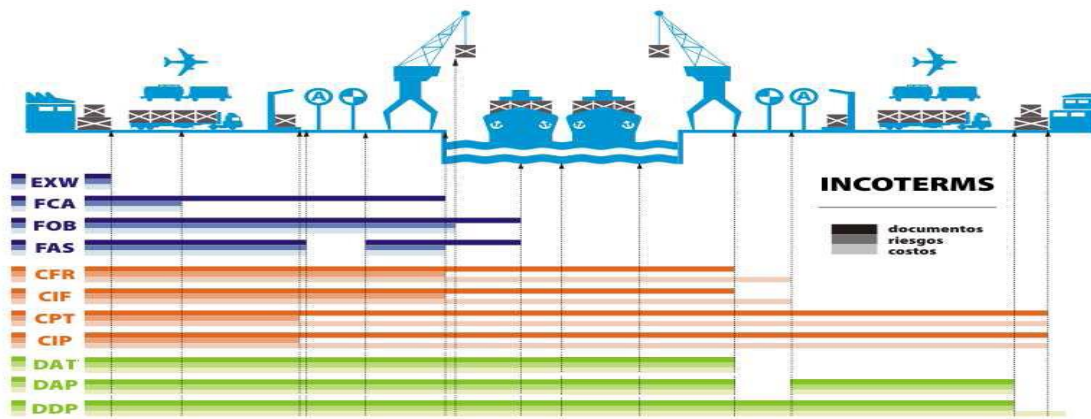
A cet effet, les incoterms CIF et CIP ne sont pas utilisables en Algérie sauf après dérogation délivrée par la Banque d'Algérie.

¹⁶HAMMOUDI Ryad, "L'audit interne en milieu bancaire : cas du crédit documentaire", mémoire de fin d'études ESB 12ème promotion, 2010.

d) **Limites des incoterms :**

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

5. Présentation générale des incoterms 2010¹⁷ :



FigureN°01

6. Les documents du commerce international :

Les documents du commerce international sont pour le vendeur le moyen de justifier qu'il a rempli toutes les obligations qui lui étaient imparties. C'est aussi pour l'acheteur l'assurance d'avoir en sa possession, toutes les pièces nécessaires au bon déroulement de l'importation, et la certitude que les marchandises ont bien été expédiées.

Grâce à l'obtention de certains documents, l'importateur aura la certitude que les quantités expédiées et la qualité des marchandises sont bien celles qui ont été convenues¹⁸.

Une transaction commerciale internationale fait intervenir différentes sortes de documents qui peuvent être regroupés en quatre catégories :

- Les documents de prix ;
- Les documents garantissant le transport ;
- Les documents d'assurance ;
- Les documents annexes.

¹⁷ Ed-Trans, le transport autrement : page N°04.

¹⁸ Didier Pierre MONOD, "Moyens et techniques de paiement internationaux", éditions ESKA, Paris, 2002. p.197

a) Les documents de prix¹⁹:

(1) **La facture proforma :**

Ne devant pas apparaître parmi les documents d'une opération documentaire, cette facture n'est qu'un devis, établi par le vendeur, pouvant servir de bon de commande à l'acheteur par le retour d'un exemplaire revêtu d'une mention signée à cet effet, elle peut également lui permettre de domicilier sa transaction auprès de son agence.

(2) **La facture commerciale :**

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

(3) **La facture consulaire :**

Ce document permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur, il doit porter le visa du consulat du pays importateur à l'effet d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise.

(4) **La facture douanière :**

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

b) Les documents garantissant le transport ²⁰²¹:

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

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

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

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

¹⁹Manuel de procédure "Le crédit documentaire", Société Inter Bancaire de Formation SIBF, 2011.

²⁰Manuel de procédure "Le crédit documentaire", Société Inter Bancaire de Formation SIBF.

²¹BOUCHATAL Sabiha, "Le commerce international", mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003.

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

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

En plus des mentions que doit contenir obligatoirement un connaissement (les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise, l'incoterm utilisé...), il peut également porter quelques mentions particulières³, les plus fréquentes sont les suivantes :

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

Nota bene : *En Algérie, le connaissement doit porter la mention "clean on board". La mention "received for shipment" est interdite car elle n'atteste pas l'expédition de la marchandise.*

(2) Le connaissement de charte partie²²:

La charte partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'acheteur et le vendeur d'une part, et la compagnie de navigation d'autre part, en vue du transport d'une marchandise dont la nature ou l'importance l'empêche d'être chargée à bord d'un navire à ligne régulière.

²²DJEZZAR Amel, L'étude des techniques de paiement à l'international, ESB 13 promotion, 2011.

(3) Le connaissance de transport combiné (combined bill of lading)²³ :

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

(4) La Lettre de Transport Aérien LTA (air way bill)²⁴ :

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

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

(5) La lettre de voiture internationale CMR :

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

(6) Le Forwarder Certificate of Receipt (FCR):

Dans le cadre du transport multimodal, ce certificat assure la bonne réception de la marchandise par un transitaire, ainsi que son réacheminement vers sa destination finale.

(7) Le récépissé postal :

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

c) Les documents d'assurance²⁵:

Conformément à l'instruction n° 02-07 du 31 Mai 2007 en application de l'article 4 du règlement n°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : "Toutes les opérations d'assurances et de réassurances doivent être contractés auprès de compagnies d'assurance de droit Algérien."

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

²³DJEZZAR Amel, L'étude des techniques de paiement à l'international, ESB 13 promotion, 2011.

²⁴Manuel de procédure "Le crédit documentaire", Société Inter Bancaire de Formation SIBF.

²⁵Manuel de procédure "Le crédit documentaire", Société Inter Bancaire de Formation SIBF.

(1) La police au voyage :

Cette assurance est souscrite par l'importateur algérien à chaque fois qu'il ressent le besoin de couvrir sa marchandise contre certains risques. C'est une assurance au cas par cas, elle convient aux entreprises dont les transactions commerciales avec l'étranger sont limitées.

(2) La police flottante, ou police d'abonnement :

Cette assurance couvre toutes les importations de l'assuré pendant une durée déterminée (6 mois à 1 an). Chaque expédition en provenance de l'étranger doit être déclarée à la compagnie d'assurance pour qu'elle remette à l'importateur un certificat d'assurance qui constitue le document justificatif.

d) Les documents annexes ²⁶:

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

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

(1) Le certificat d'origine :

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

(2) Le certificat de provenance :

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

(3) Le certificat du contrôle de qualité (d'inspection) :

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

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

(4) Le certificat sanitaire ou phytosanitaire :

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

²⁶DJEZZAR Amel, L'étude des techniques de paiement à l'international, ESB 13 promotion, 2011.

(5) Le certificat vétérinaire :

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

(6) Le certificat d'analyse :

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

(7) Le certificat d'usine²⁷ :

Ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques.

(8) Le certificat de circulation des marchandises :

C'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'Union Européenne (UE) avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays (EUR13 pour la Suisse, le MAGHREB, l'Egypte, le Mexique ... et ATR pour la Turquie).

(9) Le certificat de poids²⁸ :

Désigné par des appellations variées (en anglais "packing List"), ce document a pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture. Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.

Nota bene :

Le risque que comporte l'importation de produits alimentaires a fait que les autorités aient décidé par le biais de la note N°16/DGC/2009 du 16 Février 2009 que pour tout règlement d'une importation de biens par Crédit Documentaire, il y a lieu d'exiger parmi les documents constitutifs du dossier :

- ***Le certificat phytosanitaire pour tout produit agro-alimentaire ;***
- ***Le certificat de contrôle de qualité de la marchandise ;***
- ***Le certificat d'origine du produit importé.***

La délivrance de ces certificats étant couteuse en temps et en argent, cette note a été abrogée par la note n° 164/DGC/2011 du 24 Mars 2011 et est devenue non applicable depuis le 31 Mars 2011.

²⁷www.eur.export.be

²⁸BOUCHATAL Sabiha, "Le commerce international", mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003.

7. La Domiciliation Bancaire :

a) La pré domiciliation bancaire :

Depuis le 15 mars 2016, la Pré-domiciliation bancaire électronique est obligatoire pour toute opération d'importation ou d'exportation en Algérie, et comme son nom l'indique, elle s'agit de l'opération qui précède celle de la domiciliation.

En effet, il s'agit d'une formule électronique d'inscription qui invite, l'opérateur du commerce extérieur au sens de la législation algérienne en vigueur, à fournir tous les renseignements nécessaires concernant son entreprise comme les statuts, le numéro de registre de commerce, le NIF (Numéro d'identification fiscale) et la raison sociale. L'opérateur peut effectuer la pré domiciliation de son éventuelle opération d'importation sur les plates formes spécialisées des banques algériennes ayant l'agrément d'exercer les opérations du commerce extérieur telle la BDL.

Une fois l'inscription électronique terminée, une notification électronique, c'est à dire un mot de passe, est alors adressée à l'opérateur définissant ses droits d'accès au site pré-domiciliation. Les renseignements à remplir portent sur le code client, la raison sociale, le NIF et le NIN (Numéro d'identification nationale unique), le numéro du registre de commerce, le numéro de la licence d'importation, la référence d'agrément d'exercice d'activité, la définition de l'activité (production-revente en l'état), la nature de la marchandise et enfin l'objet, le numéro, la date, le montant ainsi que les modalités de paiement de la facture.²⁹

L'opération, ouverte exclusivement aux opérateurs économiques "définis et reconnus" dans le commerce extérieur au sens de la législation en vigueur, passe d'abord par l'inscription de l'opérateur au site WEB pré-domiciliation de la banque de son choix auprès de laquelle il obtient un droit d'accès au site concerné.

b) La domiciliation :

Conformément aux dispositions des règlements de 1991 de la Banque d'Algérie, fixant les conditions financières des opérations d'importations, toute opération d'importation ou d'exportation de biens et ou services, payable par transferts de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une **domiciliation** auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie, à l'exception de certaines opérations limitées par l'article 2 du règlement n°91-12 relatif à la domiciliation des importations. La domiciliation est une immatriculation des opérations du

²⁹ Algérie-focus.com

commerce international. Elle a pour objet le contrôle des changes et du commerce international. Cette domiciliation peut être relative aux importations ou aux exportations.

(1) La domiciliation des importations :

(a) Définition :

La domiciliation bancaire d'une opération d'importation consiste pour l'importateur à faire le choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Pour le banquier, elle consiste à effectuer ou à faire effectuer pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

(b) Traitement ou la procédure de la domiciliation :

A la réception de la demande de domiciliation accompagnée du contrat ou de la facture définitive ; le client doit signer une attestation de risque de change par laquelle il dégage sa banque du risque de change éventuel.

La banque est chargée alors de :

- **Vérifier que :**

- 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 a 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 crédit ;
- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,

- **D'examiner :**

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

Sitôt l'accord de domiciliation octroyé, le banquier procède à l'ouverture d'un dossier sur une "fiche de contrôle" modèle FDI ou FDIP.

Modèle FDI : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (06) mois à partir de la date de domiciliation ;

Modèle FDIP : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (06) mois.

Ce dossier doit comprendre : la demande du client, les avis de débit, la facture proforma ou définitive.

L'opération est alors enregistrée sur le répertoire de domiciliation, en lui attribuant un numéro de domiciliation, composé de 21 chiffres.

La fiche de contrôle FDI, établie sur un modèle uniforme, comporte des informations permettant de suivre convenablement la réalisation physique et financière de l'opération.

(2) Gestion et suivi du dossier de domiciliation :

Après l'ouverture du dossier de domiciliation, le service de l'agence concerné (service "étranger") procède au suivi prévu par la fiche de contrôle, à savoir :

- la vérification de la réalisation de l'opération (six mois ou délai réel) ;
- l'établissement d'un inventaire : au huitième mois ;
- l'établissement d'un bilan au neuvième mois ;
- l'établissement d'une décision relative à l'apurement au dixième mois.

Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation interviennent :

- trois mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant ;
- trois mois après le dernier règlement d'une opération réalisée par plusieurs paiements.

(3) Apurement de la domiciliation :

Toute opération de domiciliation doit être apurée 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 :

La facture définitive ; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

Selon le niveau de cohérence entre ces documents le banquier classe le dossier soit :

- **Dossier apuré**, lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale) ;
- **Dossier en insuffisance de règlement**, si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- **Dossier en excédant de règlement**, si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;

- **Dossier non utilisé ou annulé**, il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

Les dossiers de domiciliation doivent faire l'objet de déclarations statistiques semestrielles, au 30 avril et au 31 octobre de chaque année, à la Banque d'Algérie.

Ces déclarations concernent l'ouverture de dossiers pendant le semestre qui précède celui de la déclaration et l'ouverture et le contrôle de ceux ouverts le semestre d'avant.

Ces déclarations permettent au service de contrôle des changes de veiller à ce que les dossiers non apurés (en excédent ou en insuffisance de règlement supérieure à 100 000 dinars (DZD)) soient signalés.

c) La domiciliation des exportations :

(1) **Définition :**

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

Dans le cas des exportations, on distingue deux types de domiciliation :

♦ **La domiciliation des exportations à court terme** où le règlement s'effectue dans un délai inférieur à 120 jours.

♦ **La domiciliation des exportations à moyen terme** où le règlement s'effectue dans un délai supérieur à 120 jours.

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

(2) **Traitement de l'opération**

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de "domiciliation exportation" et procède ensuite à :

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

(3) Gestion du dossier de domiciliation

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

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

(4) Apurement du dossier de domiciliation

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier "D3" exemplaire banque, les exemplaires des formules 104 (cession devises).

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- ◆ Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement) ;
- ◆ Les dossiers non apurés ;
- ◆ Les dossiers sans documents.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence, et ce selon le calendrier suivant :

- ◆ 28/02 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 3ème trimestre de l'année "n-1"
- ◆ 03/05 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 4ème trimestre de l'année "n-1"
- ◆ 31/08 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 1er trimestre de l'année "n"
- ◆ 30/11 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 2ème trimestre de l'année "n".

Les dossiers de domiciliation sont archivés et conservés pour une période de cinq (5) ans.

A la lumière des différentes précautions évoquées qui doivent entourer les opérations du commerce international, il apparaît clairement, en guise de conclusion, qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

En particulier, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

La clause relative au transfert de propriété doit compléter le choix de l'incoterm.

De plus, l'énumération complète des documents commerciaux attestant l'exécution des obligations des deux parties, doit faire l'objet d'une clause du contrat de vente international.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international, permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Son attention sera portée en particulier sur les conditions de règlement et de financement de l'opération car à travers les techniques de paiement et ou de financement la banque qui joue un rôle d'intermédiaire engage néanmoins sa responsabilité de différentes manières.

Les techniques de paiement mises en place par les banques pour répondre aux besoins variés des clients seront traitées dans le prochain chapitre.

C. Section 3 : les instruments de paiement à l'international ³⁰.

La gestion du risque client est plus importante à l'export que sur le marché national, dans la mesure où, outre le risque commercial, il faut adjoindre le risque pays (risques économique, politique, souverain) et prendre en considération le fait que le recours aux procédures de recouvrement est plus aisé dans son propre pays que lorsque l'on a à faire à un créancier situé à des milliers de kilomètres, dans un pays de droit, de culture et de langue différentes.

Il faut donc être vigilant, bien identifier ces risques et maîtriser différents outils (sécurisation juridique, gestion du poste client, renseignement de notoriété, externalisation, assurance-crédit (1) et techniques de paiement) qui, employés et combinés de façon judicieuse, permettront de les réduire au minimum.

1. Terminologie :

L'instrument de paiement est la forme matérielle qui sert de support au paiement. La technique, quant à elle, exprime la procédure suivie pour que le paiement puisse être réalisé, elle est donc couplée à l'instrument de paiement. Certaines techniques permettent une sécurisation totale du paiement.

³⁰ GREX -CCI GRENOBLE-moyens de paiement à l'international.

2. Les instruments de paiement :

a) Le chèque :

Le chèque matérialise une créance exprimant une reconnaissance de dette de la part de l'acheteur. A proscrire à l'international pour les raisons suivantes :

- L'exportateur n'est avisé du paiement qu'à réception du chèque (délai poste),
- Le temps d'encaissement peut être plus ou moins long : le circuit d'encaissement fait que l'exportateur doit attendre entre 10 jours et 2 mois pour disposer effectivement du montant du chèque,
- Il n'assure pas la garantie d'être payé si la provision est insuffisante ou inexistante au moment où le chèque est présenté en banque. De plus, dans certains pays, l'acheteur peut faire librement opposition,
- Risques de perte, de vol, de falsification.

L'utilisation des chèques suppose donc un degré élevé de confiance entre l'exportateur et son client étranger, généralement pour de petits montants. Le chèque certifié ou le chèque de banque peut être une solution pour sécuriser le paiement, néanmoins les coûts d'émission sont très élevés.

b) L'effet de commerce : lettre de change ou traite :

La lettre de change, également appelée traite, est un moyen de paiement par lequel le fournisseur (tireur) donne l'ordre à son client (tiré) de payer soit à lui-même, soit à un tiers (bénéficiaire), une certaine somme, à une date déterminée.

En pratique, le vendeur envoie une traite à son client, généralement en même temps que la facture, pour que celui-ci la signe et la lui retourne acceptée. Le transfert des fonds, par virement, permettra le règlement de la traite à échéance.

La lettre de change matérialise une créance et permet d'accorder un délai de paiement. De ce fait, elle est assez fréquemment utilisée dans les échanges internationaux.

Attention toutefois à la législation locale : coût du droit de timbre, langue de rédaction...

La lettre de change est soumise à l'acceptation du tiré. Comme dans le cas du chèque, la provision peut être insuffisante ou inexistante à échéance. Le moyen de pallier à ce risque d'impayé est de demander une traite avalisée (engagement solidaire d'une banque de payer la traite).

(1) Définition :

Ecrit par lequel un tireur c'est à dire l'exportateur donne ordre à un tire (l'importateur) de payer à vue ou à une date déterminée, une certaine somme à lui-même ou à un tiers.

La traite doit contenir un certain nombre de mentions :

- La dénomination de lettre de change insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée Le nom de celui qui doit payer (tire).
- L'indication de l'échéance Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait L'indication de la date et du lieu où la lettre est créée
- La signature de celui qui émet la traite (tireur).

(2) Les Différents types de la lettre de change :

Dans la lettre de change, on distingue deux types :

1- Traite protestable :

En cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel peut être établi par un agent économique de loi.

2- Traite « sans frais » :

En cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties concernées s'entendent sur un accord amiable.

(3) Fonction de la lettre de change :

La lettre de change présente des fonctions qui sont :

- La lettre de change est un instrument de placement de valeur dans le transfert matériel de fonds.
- Elle est un instrument de crédit c'est à dire : le commerçant qui a vendu à crédit marchandises. Titre sur son débiteur
- Une lettre de change l'acheteur a ainsi un certain temps pour vendre les marchandises et se procurer les fonds nécessaires du paiement de sa lettre.
- De son côté le créancier peut obtenir d'un banquier qui escompte sa lettre avant l'échéance.
- Les capitaux indispensables pour continuer son exploitation.
- La lettre de change est un instrument de paiement.

Le billet à ordre est aussi un effet de commerce, à la différence de la traite, il est émis par le débiteur. Il est très peu utilisé à l'international.

c) **Le virement :**

Il s'agit du transfert d'un compte à un autre, opéré par une banque, sur ordre de l'importateur, au profit de l'exportateur. Le mode de transmission le plus courant est le virement par Swift : (Society For Worldwide Interbank Financial Télécommunication). Ce système est basé sur l'utilisation d'un réseau télématique entre banques adhérentes.

L'avantage du virement est sa rapidité, néanmoins, il n'apporte pas de garantie de paiement. Attention en cas de paiement par avance convenu par virement, la marchandise ne doit être expédiée qu'après avoir reçu, de la banque du client, un télex ou un fax confirmant que le virement a bien été effectué ou, pour certains pays « difficiles », que lorsque le compte est crédité.

d) **L'affacturage :**

(1) **Définition :**

L'affacturage est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor, achète ferme les créances détenues par un fournisseur, appelé vendeur, sur ses clients, appelés acheteurs ou bénéficiaires de services et ce moyennant rémunération.

Trois acteurs animent l'opération de l'affacturage :

Le factor ou la société d'affacturage achète les créances transférées par voie de substitution conventionnelle ou par Cession Dailly ou Bordereau Dailly et offre à ses clients un éventail large de services selon leur demande : financement, prévention du risque d'impayé, gestion du compte-client. Dans le cas de la subrogation, l'adhérent subroge le factor dans tous ses droits. En contrepartie du service rendu, le factor revoit une rémunération sous forme de commission sur le CA.

Le client de la société d'affacturage, est une entreprise ou un commerçant qui s'engage à transférer les créances qu'elle détient sur sa clientèle au Factor. Il est agréé par le factor après examen de diverses informations relatives à son activité.

L'acheteur (le client du client) en conséquence n'a affaire qu'avec la société d'affacturage pour le paiement des prestations du vendeur.

La technique de l'affacturage offre trois services qui sont :

- Le financement, le client peut saisir selon ses besoins, et dans des délais brefs (moins de 2 jours), tout ou partie du montant total des factures transférées, et ce, sans attendre l'arrivée à échéance des créances, Le factor accompagne ainsi et favorise le développement de ses clients en accroissant leurs sources de financement.

La prévention du risque d'impayé, la société d'affacturage propose à ses clients de les assurer contre tout risque de défaillance de leurs clients, en remboursant en cas d'insolvabilité partiellement ou totalement le montant de leurs créances.

La gestion du compte-client, les entreprises ayant recours à un factor se trouvent déchargées de certaines tâches administratives : tenue des comptes, identification et affectation des paiements, recouvrement amiable, précontentieux et contentieux défactures.

(2) Les différents types de l'affacturage :

- L'affacturage traditionnel ou "old line factoring":

Il comporte 3 modalités :

- L'affacturage apporte à l'adhérent un service de Gestion commerciale de ses créances car le factor les gère pour lui (enregistrement des factures, relance débitrice en cas de retard de paiement, assure les encaissements, service contentieux en cas de non-paiement.

L'affacturage est une technique de financement à CT car le factor achète les créances avant l'échéance prévue.

- Le Factor assure la bonne fin de l'opération ce qui signifie que le risque pèse sur le factor en cas de non-paiement du débiteur, et pas sur l'adhérent.

- L'affacturage contemporain ou « new line factoring » :

Ceci est un démembrement de l'affacturage traditionnel. C'est ainsi qu'on distingue 03 versions d'affacturage :

- Le maturity factoring: le factor assure la gestion des créances transmises mais ne les paie qu'à leur échéance (1+3)
- L'agency factoring: l'adhérent continu de gérer ses créances, le factor les paie par anticipation et en assure la bonne fin (2+3)
- Le factoring with Recourse : le factor gère les créances, les paie par anticipation mais n'en assure pas la bonne fin (1+2).

(3) Les avantages de l'affacturage pour l'utilisateur :

L'affacturage présente trois avantages principaux :

C'est un procédé de recouvrement efficace puisque le factor décharge le vendeur du souci de la gestion du poste clients et de l'encaissement des sommes dues. C'est une technique de mobilisation du poste client et ce quel que soit le mode de règlement convenu avec l'acheteur. C'est une garantie de bonne fin puisque le factor s'engage à payer au vendeur les factures qu'il a émises. Le risque d'insolvabilité de l'acheteur et le risque de non-paiement à l'échéance sont pris en charge par le factor sauf faute du fournisseur.

(4) La rémunération de l'affacturage :

La rémunération de la société d'affacturage est généralement calculée selon deux principes différents :

Commission d'affacturage :

Prélevé à chaque transaction (vente de créances) basé sur un taux (fixe ou variable) ou un forfait

Commission spéciale de financement :

- Agios calculés sur le solde du compte client.
- Ce que met de côté le factor : Les réserves et le fond de garantie de sorte à pouvoir anticiper des impayés, ou pour se prémunir d'un éventuel droit de préemption (URSSAF par exemple), le factor conserve une partie de la valeur des créances (somme non décaissée au client jusqu'à expiration du contrat). Il est important de noter que, à l'expiration du contrat, les sommes restantes sur ces comptes sont intégralement restituées aux clients.

3. Les limites des instruments classiques de paiement :

Les instruments classiques de paiement (chèque, cash, virement, lettre de change, billet à ordre) présentent le principal inconvénient de ne pas permettre un bon équilibre des risques entre le vendeur et l'acheteur. Ils ne permettent pas de mettre en place une simultanéité entre le paiement et la livraison. En effet, soit c'est l'acheteur qui paye d'avance et à ce moment-là il prend le risque de ne pas être livré, soit c'est le vendeur qui livre en premier et il prend alors le risque de ne pas être payé.

Les instruments de paiement classiques et en particulier le virement (qui est de loin l'instrument le plus utilisé) sont utilisables avec des acheteurs "sûrs" dans des pays où les transferts de fonds s'effectuent sans difficulté. À partir du moment où l'exportateur travaille avec des pays à risques, il est nécessaire d'utiliser des techniques de paiement plus sophistiquées appelées "paiements documentaires" où les "shipping documents", qui jouent un rôle très important, sont remis à la banque de l'acheteur contre paiement.

Conclusion

A la lumière des différentes précautions évoquées qui doivent entourer les opérations du commerce international, il apparaît clairement, en guise de conclusion, qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

En particulier, ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi afin d'éviter les litiges concernant la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur.

La clause relative au transfert de propriété doit compléter le choix de l'incoterm.

De plus, l'énumération complète des documents commerciaux attestant l'exécution des obligations des deux parties, doit faire l'objet d'une clause du contrat de vente international.

Par ailleurs, les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances...). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Enfin, en Algérie, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international, permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat.

Son attention sera portée en particulier sur les conditions de règlement et de financement de l'opération car à travers les techniques de paiement et ou de financement la banque qui joue un rôle d'intermédiaire engage néanmoins sa responsabilité de différentes manières.

Les techniques de paiement mises en place par les banques pour répondre aux besoins variés des clients seront traitées dans le prochain chapitre.

II. Chapitre 2 les techniques de paiement à l'international.

Toute opération d'achat ou de vente présente la problématique des positions opposées de l'acheteur et du vendeur, l'un souhaite recevoir la marchandise dans les qualités, quantités et délais contractuels et de ne payer qu'après la livraison, quant à l'autre souhaite être payé avant d'envoyer la marchandise. Cette situation se trouve encore accentuée dans le commerce international avec des législations et réglementations différentes et des parties qui ne se connaissent pas.

La pratique du commerce international a nécessité l'élaboration progressive de plusieurs techniques de paiement. Durant ce premier chapitre, nous allons présenter les trois techniques les plus importantes et les plus usitées à l'échelle internationale en trois sections :

- Section 1 : Les techniques de paiement non documentaires de règlement (Transfert libre).
- Section 2 : le crédit documentaire.
- Section 3 : la remise documentaire.

A. Section 1 : Les techniques de paiement non documentaires de règlements : Le Transfert Libre.

Parmi les techniques de paiement nées de la pratique du commerce international, "le transfert libre" appelé également "virement bancaire" est, pour les nombreux avantages qu'il présente, la technique de paiement privilégiée entre deux partenaires commerciaux entretenant une relation commerciale étroite et sûre. En effet, le transfert libre est le procédé le moins complexe, le moins coûteux, le plus souple, le plus rapide, mais toutefois le plus risqué. C'est pourquoi il doit régner une confiance absolue entre les cocontractants.

1. Définition :

Cette opération consiste pour une banque d'exécuter les instructions de paiement émanant de son client importateur à l'effet de transférer une somme définie, au profit de son créancier auprès d'une banque étrangère.

2. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre ³¹:

- (1) Tout d'abord, les cocontractants se mettent d'accord dans le contrat commercial sur le règlement par transfert libre.
- (2) Ceci implique que l'exportateur ayant une confiance totale en son partenaire commercial, lui envoie la marchandise accompagnée des documents d'expédition en son nom.
- (3) L'importateur prend possession de la marchandise une fois arrivée à destination.

³¹BOUCHATAL Sabiha, "Le commerce international paiement financement et risques y afférents", mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003.

(4) Ce n'est que quand l'importateur dispose des fonds destinés au paiement de son fournisseur (souvent après avoir vendu la marchandise importée) qu'il fait intervenir sa banque domiciliataire sans laquelle le règlement ne peut s'effectuer.

(5) La banque de l'importateur procède au transfert de fonds au profit de la banque de l'exportateur, cette dernière paye à son tour son client exportateur du montant qui lui a été transféré.

Pendant le processus de réalisation d'une opération par transfert libre, les banques ne sont pas engagées, elles n'agissent qu'à titre d'intermédiaires pour faciliter l'opération.

Nota bene:

La Loi de Finances Complémentaire (LFC) de l'année 2010 est venue desserrer le verrou qu'a imposé la LFC de l'année 2009, en dispensant les entreprises productrices du recours obligatoire au crédit documentaire. Celles-ci peuvent importer par transfert libre les intrants et les pièces de rechanges pour un montant n'excédant pas deux millions de dinars.

La LFC de l'année 2011 a encore modifié ces dispositions et permet aujourd'hui " [...] l'importation des intrants et des pièces de rechanges et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles cumulées opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de quatre millions de dinars pour la même entreprise."

3. Schéma représentatif d'une opération de transfert libre ³²:

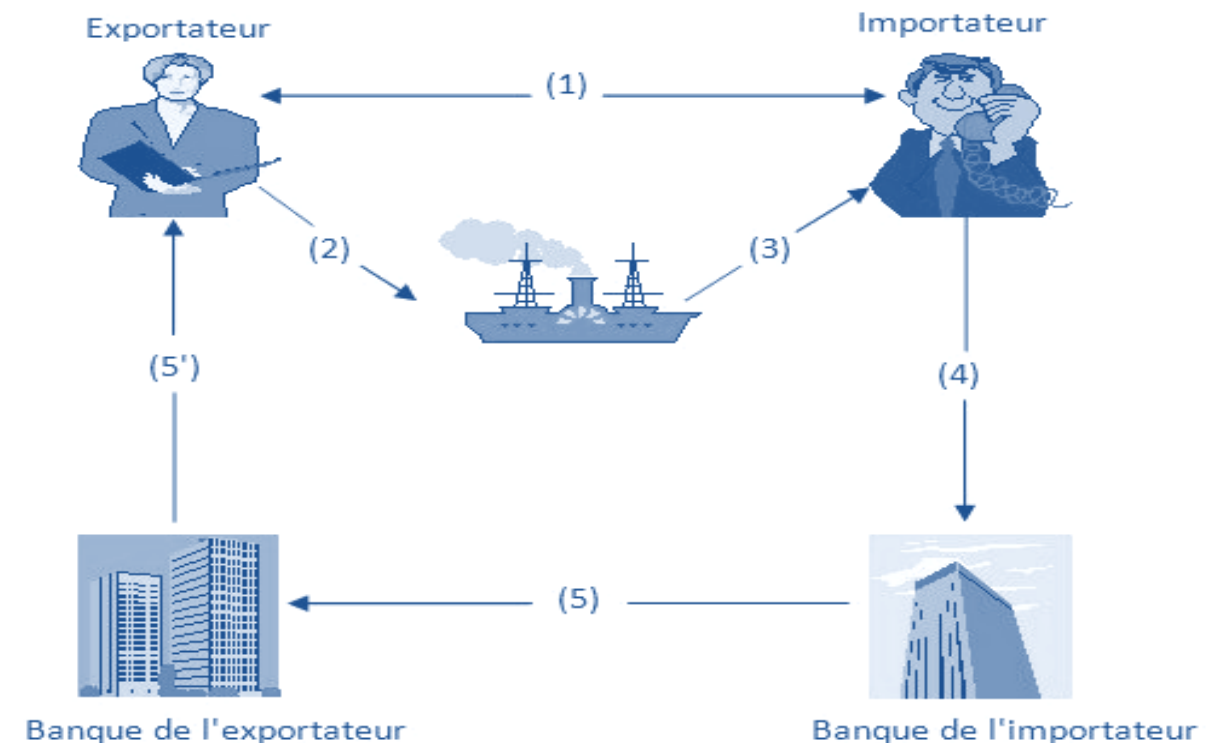


Figure N°02

³²Hubert MARTINI, séminaire sur : "Le traitement des crédits documentaires", 21 et 22 février 2010

4. Avantages et inconvénients ³³:

Avantages	Inconvénients
Simplicité de la procédure.	Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer. De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.
Modération des coûts.	
Rapidité et Souplesse.	

Tableau N°03

Afin de pallier ces risques, L'exportateur peut opter pour la souscription d'assurance-crédit qui lui garantisse une indemnisation en cas d'incident de paiement.

En Algérie, conformément au règlement de la BA n° 91-12 du 14-08-1991 relatif à la domiciliation des importations dans les articles 12-13 :

Tout transfert à destination de l'étranger est conditionné par la présentation de documents à la banque, selon le cas.

- Pour les marchandises : Le paiement ou le transfert s'effectue sur la base des factures définitives et des documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national ou des documents douaniers «de mise à la consommation des marchandises » (D.3 ou D.10 exemplaire banque)
- Pour les services : Le transfert s'effectue sur la base des factures visées par l'importateur résident accompagnées des « attestations de services faits » y afférents, ainsi que toute autre pièce requise en la matière et/ou par le contrat. Par ailleurs, la banque peut procéder aux versements d'avances (acomptes) dans la mesure où celles-ci sont prévues au contrat commercial et ce, dans la limite de 15% du montant de l'opération. Tout dépassement de ce seuil doit obtenir l'autorisation particulière de la Banque d'Algérie.

B. Section 2 : présentation du crédit documentaire³⁴.**1. Définition :**

Le crédit documentaire est un engagement par signature, par lequel la banque s'engage pour le compte de son client (importateur) à régler le bénéficiaire (l'exportateur) le montant contracté, suivant les conditions prévues par les deux parties (délais, mode de règlement, monnaie, etc.), contre présentation des documents déterminés contractuellement et reconnus conformes.

Donc on peut dire que le Crédit Documentaire est un :

- Mode de paiement : il s'agit d'une technique de paiement lorsque le client est en mesure d'honorer son engagement et encore c'est un arrangement bancaire et un gage de sécurité pour l'acheteur et le vendeur. Ainsi, il permet la réconciliation des deux contradictions : l'importateur recevra les marchandises conformes aux documents exigés, et l'exportateur

³³www.eftg-dz.com, Mme OUAHMED & Mme TOUILEB, Les instruments et techniques de paiement du commerce international, pp 19-20, 2018.

³⁴Didier- Pière MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux » édition ESKA

est sûr d'être payé contre ces documents conformes aux instructions mentionnées ou la bonne exécution de la prestation de services.

- Mode de financement : le crédit documentaire est aussi comme son nom l'indique, car c'est un crédit par signature. L'importateur n'est pas toujours en mesure de couvrir ses besoins, il a généralement tendance à solliciter des crédits auprès de sa banque qu'on appelle « financement relais du crédit documentaire ».

2. Les intervenants³⁵ :

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.
- **La banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, procède à l'ouverture du crédit documentaire.
- **La banque notificatrice/confirmatrice** : C'est la banque de l'exportateur, elle lui notifie l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque peut être également la "banque confirmatrice" lorsqu'il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé.

3. Aspect juridique du crédit documentaire³⁶:

Le crédit documentaire est régi par les RUU (Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires) codifiées par la Chambre de Commerce Internationale afin de pallier à certaines divergences. C'est une série de règles reconnues et utilisées à l'échelle internationale pour ce qui est des crédits documentaires. Elles régissent toute lettre de crédit, lorsque les modalités prévoient expressément qu'elle est assujettie aux RUU.

Il y a lieu de noter que les premières règles et usances relatives aux crédits documentaires ont été publiées par la CCI en 1933 sous la brochure n°82. La 2ème brochure sous le n°151 a été publiée en 1951, la 3ème brochure sous le n°222 en 1962, la 4ème brochure sous le n°290 en 1974, la 5ème brochure sous le n°400 en 1983, la 6ème brochure sous le n°500 en 1993.1

La 7ème publication en 2007 des Règles et Usances Uniformes (RUU 600) est actuellement en vigueur.

Cette version apporte par rapport à la précédente (RUU 500) les changements suivants :

- De nouvelles sections sur les "définitions" et les "interprétations" apportent la clarté sur des termes ambigus ;
- La phrase "délai raisonnable" pour l'acceptation ou le refus de documents a été remplacée par une période fixe à 5 jours ouvrés ;
- Le langage est simple, claire et compréhensible ;
- Réduction du nombre d'articles : 39 articles au lieu des 49, mais plus complets afin d'éviter les doublons ;
- Un glossaire.

³⁵Ghislain LEGRAND & Hubert MARTINI, "Gestion des opérations import export", éditions DUNOD, p. 135

³⁶Article 2 des RUU 600.

La Publication 600 des RUU ne bouleverse pas l'esprit des dites règles. Les fondamentaux demeurent car elles ne font qu'apporter un grand nombre de précisions, souvent connues mais non écrites. Elles sont presque parfaites...sauf que certains points restent à approfondir comme la concordance des documents entre eux, la perte des documents...

Dans ce cas, on remarque le passage d'un crédit par signature à un crédit par caisse.

4. Son utilité ³⁷:

Les modes d'emploi du Credoc sont :

- Le crédit documentaire est une confirmation de commande : L'exportateur peut commencer la fabrication, dès qu'il est en possession de l'original du crédit documentaire conforme au contrat commercial. Lorsqu'il est ouvert par la banque émettrice, l'acheteur ne peut plus refuser la livraison ou modifier unilatéralement les termes inscrits dans l'original du crédit documentaire sans avoir des comptes à rendre à sa banque.

5. Types du crédit documentaire ³⁸:

Il est très important de différencier entre les types bien distincts du crédit documentaire :

- Crédit documentaire révocable.
- Crédit documentaire irrévocable.
- Crédit documentaire irrévocable et confirmé.

a) Crédit documentaire révocable : cette technique est interdite en Algérie.

Cette forme de crédit comporte un engagement limité de la part de la banque émettrice parce qu'il ne constitue pas une garantie absolue.

La banque émettrice doit rembourser la banque qui aurait payé les documents avant d'avoir reçu l'avis d'amendement ou d'annulation. Dès que le banquier accepte les documents demandés, l'acheteur ne peut plus modifier ou encore annuler le crédit documentaire révocable.

Ce crédit représente uniquement une sécurité de paiement relative, il n'est utilisé que dans certains cas particuliers :

Marchandise déjà présentée sur le territoire de l'acheteur, avec des qualités et des documents connus d'avance. ;

Transaction entre filiale du même groupe ;

³⁷Ghislain LEGRAND & Hubert MARTINI, "Gestion des opérations import export", éditions DUNOD

³⁸BOUCHATAL Sabina, "Le commerce international paiement financement et risques y afférents", mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003

Les modalités de financements :

■ **Les Inconvénients :**

L'acheteur peut revenir sur sa décision d'achat et modifier les conditions.

La banque émettrice peut annuler unilatéralement le crédit documentaire avant la présentation des documents par l'exportateur.

■ **Les Avantage :**

Le principal avantage du crédit documentaire révocable est de faire économiser la commission d'irrévocabilité, ce qui présente une somme négligeable pour les transactions importantes.

A cause du peu de sécurité apportée au vendeur, cette technique est exclue par les RUU600.³⁹

b) **Le crédit documentaire irrévocable :**

Il est émis par la banque de l'importateur qui s'engage à payer le montant, à condition que les documents qui lui sont présentés soient conformes aux termes du crédit documentaire.

La banque émettrice s'engage à maintenir le crédit en vigueur sans possibilité de modification ou d'annulation jusqu'à la date ultime de validité inscrite sur crédit documentaire.

Le banquier ne peut annuler son engagement même si son client est en position financière délicate ou en liquidation judiciaire. Donc il constitue à la banque un engagement ferme.

■ **Les avantages :**

- Il garantit le risque commercial.
- Il comporte une date limite d'expédition des marchandises.
- Il comporte une date de validité.

■ **Les inconvénients :**

- Il ne garantit pas le risque politique.
- Il peut être modifié par une banque inconnue du bénéficiaire.

c) **Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :**

C'est un crédit documentaire confirmé par une banque située dans le pays de l'exportateur. Elle s'engage, au même titre que la banque émettrice, à effectuer le paiement dans les conditions fixées dans le crédit documentaire. Elle prend un engagement personnel irrévocable de payer à vue, ou à échéance, des documents conformes.

Il constitue pour la banque un engagement ferme ; et non seulement elle prend le risque sur la banque émettrice, mais surtout le risque pays de cette banque.



Figure 3:

³⁹Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires 600 (publication 2007)

Le crédit irrévocable et confirmé est une couverture qui s'implique à la valeur totale de l'exportation. Son accord est requis pour toute modification apportée au crédit documentaire ; ainsi le bénéficiaire de ce crédit dispose d'une garantie maximale.

Son plus grand avantage c'est que ce type de crédit représente une couverture du risque politique, en acceptant d'ajouter sa confirmation à un crédit documentaire aurait un engagement identique à celui de la banque émettrice.

■ Il peut servir de financement pour les deux parties :

➤ **Pour l'explorateur :**

- Il peut mentionner d'acomptes payés d'avance.
- Il peut être payé dès l'expédition
- Il peut être aussi à paiement différé.

➤ **Pour l'importateur :**

- Il peut faire ligne de crédit ;
- Il peut être payable à une échéance fixée.
- Le crédit documentaire est un engagement bancaire :

Lorsqu'il est irrévocable, la banque de l'acheteur se porte garante de son client en acceptant déparle montant de la transaction à sa place, pour autant que toutes les conditions inscrites dans le crédit documentaire soient respectées.

■ Il représente une garantie :

En faveur du vendeur :

- Il garantit la défaillance de l'acheteur, son insolvabilité et dans certains cas les risques politiques.
- Il garantit les éventuels risques commerciaux lorsque les marchandises ont été contrôlées avant l'expédition par une société spécialisée et qu'un certificat est exigé dans le crédit.

En faveur de l'acheteur : Celui-ci est certain que les délais d'expédition et les prix seront respectés, qu'il obtiendra les documents réclamés.

Il aura les marchandises conformes à ses souhaits, s'il a pris la précaution d'exiger un certificat de contrôle et de surveillance émis par une société spécialisée.

■ **Contraintes :**

Le crédit documentaire revêt une importance capitale et doit être traité avec le plus grand soin. La moindre négligence peut entraîner de fâcheuses conséquences.

- Crédit documentaire et contrat commercial : L'incompatibilité des clauses du crédit avec l'esprit du contrat engendre une véritable catastrophe financière.
- Crédit documentaire et délai de fabrication : il n'est jamais sûr qu'un acheteur obtienne son crédit documentaire ; le temps qui s'écoule entre la décision finale de la banque et l'accord d'achat de l'importateur revient aux raisons suivantes :
- Attente d'obtention de la licence d'importation ;
- Difficulté de l'acheteur de trouver une banque lui faisant confiance ;

- Encours crédit épuisé ;

Manque de devises convertibles dans le pays d'importation.

Aucun exportateur conscient des difficultés du commerce international ne doit commencer la fabrication des produits commandés s'il n'a pas reçu le crédit documentaire prévu au contrat.

■ Le coût du crédit documentaire :

C'est la sécurité de paiement la plus chère. Les commissions prises par la banque étant sur des pourcentages calculés en fonction du montant du crédit.

d) Les crédits documentaires spéciaux :

(1) Le Credoc Revolving (Renouvelable)⁴⁰:

C'est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé et plafonné sans qu'il soit nécessaire de donner de nouvelles instructions à la banque émettrice. Il permet le règlement de plusieurs expéditions consécutives sans avoir à ouvrir à chaque une d'elles un nouveau crédit documentaire, ce qui serait trop coûteux et trop lent. On distingue deux crédos renouvelables :

- Ce crédo peut être renouvelable quant à sa durée ; c.à.d. le crédo est automatiquement disponible pour un montant pour chaque période prédéterminée (chaque mois, chaque 6 mois etc.). Selon qu'il soit cumulatif ou non cumulatif, les tranches non utilisées pendant les périodes précédentes sont rajoutées ou pas aux tranches suivantes.
- Il peut être renouvelable quant à sa valeur ; il est renouvelable automatiquement jusqu'à concurrence du montant total convenu et de l'échéance préalablement fixée.

(2) Le crédoc "Red clause"⁴¹:

Le fournisseur peut ne pas disposer de moyens financiers suffisants pour fabriquer la marchandise que l'importateur souhaite acheter, et ce type de crédoc permet d'éviter cet inconvénient.

C'est un crédit documentaire dans lequel figure une clause spéciale en rouge d'où son appellation en anglais, autorisant la banque notificatrice ou la banque confirmatrice, à effectuer une avance de fonds au bénéficiaire d'une certaine partie du montant du crédoc, ou de sa totalité, avant l'expédition des marchandises.

Cette avance est déductible du règlement final, et est remboursable par la banque émettrice et donc par le donneur d'ordre en cas de non-exécution du contrat.

(3) Le crédoc "green clause"⁴²:

Suit exactement le même principe que le crédoc red clause à la différence que les paiements d'avance ne seront effectués que contre présentation de documents prouvant l'existence des marchandises (reçu d'entrepôt, reçu de transitaire, certificat d'inspection). Contrairement au "red clause", le crédoc "green clause" doit son appellation à son utilisation pour l'échange de produits agricoles en Australie. Ce crédoc comporte pour le donneur d'ordre moins de risques que le "red clause" dans la mesure où les marchandises constituent une garantie de

⁴⁰BOUCHATAL Sabina, "Le commerce international paiement financement et risques y afférents", mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003

⁴¹Didier-Pierre MONOD, "Moyens et techniques de paiement internationaux", éditions ESKA, Paris 2002, p. 139

⁴²www.ubs.com

remboursement des avances consenties dans le cas où le bénéficiaire ne présenterait pas les documents requis dans le crédit documentaire.

(4) Le crédit documentaire transférable :

Certains fournisseurs font appel à des intermédiaires pour prospector les marchés. Le prospect réussit à vendre le produit du fournisseur mais ne peut l'acheter pour son compte et le revendre faute de moyens. C'est pour ce genre de situations qu'on a recours au crédit transférable.

Les RUU 600 expliquent clairement ce qu'est un crédit transférable. C'est un crédit qui "peut être rendu réalisable en totalité ou en partie au profit d'un autre bénéficiaire (le second bénéficiaire) à la demande du bénéficiaire (le premier bénéficiaire)."⁴³

En vertu du même article, un crédoc transféré signifie qu'il est réalisable par la banque transférante au profit d'un second bénéficiaire. La banque transférante est une banque désignée par la banque émettrice qui transfère le crédoc.

Ce crédit documentaire n'est transférable qu'une seule fois à un second bénéficiaire ou plusieurs seconds bénéficiaires, l'article 38 alinéa "d" des RUU 600 est claire sur ce point : "Un crédit peut être partiellement transféré à plusieurs seconds bénéficiaires à condition que les tirages ou les expéditions partiels soient autorisés.

Un crédit transféré ne peut pas être transféré à la demande d'un second bénéficiaire en faveur d'un autre bénéficiaire. Le premier bénéficiaire n'est pas considéré comme un autre bénéficiaire."

(5) Le crédoc "back to back" ou le crédoc adossé⁴⁴:

Lorsque le donneur d'ordre ne souhaite pas ouvrir un crédoc transférable, ou lorsque le bénéficiaire (qui n'est pas le fournisseur) ne veut pas que son fournisseur sache que sa marchandise est sous-traitée, il est recommandé à l'exportateur d'utiliser le crédoc "back to back".

Les termes "back to back" signifient que deux crédits documentaires sont adossés. Un premier crédoc ouvert par le donneur d'ordre en faveur du premier bénéficiaire (sous-traitant), et un second crédoc ouvert par le sous-traitant qui est à son tour le donneur d'ordre, au profit d'un autre bénéficiaire qui est son fournisseur. De ce fait, la banque notificatrice (banque du sous-traitant) devient dans le second crédoc banque émettrice. Ainsi le crédit documentaire back to back peut être indéfiniment adossé.

Les RUU ne traitent pas ce type de crédit documentaire puisqu'il s'agit de deux crédits juridiquement indépendants.

⁴³Article 38 alinéa (b) des RUU 600.

⁴⁴BOUCHATAL Sabiha, "Le commerce international paiement financement et risques y afférents", mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003

e) Caractéristiques du crédit documentaire⁴⁵:

(1) **Les dates butoir :**

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

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

(2) **Le pli cartable :**

Un pli cartable est un pli, généralement expédié avec le capitaine du navire, renfermant l'ensemble des documents permettant à l'importateur de dédouaner rapidement ses marchandises. Une fois en possession de du connaissement et de la facture définitive, l'importateur fait endosser le connaissement et domicilier la facture par la banque émettrice pour procéder au dédouanement.

(3) **Les réserves :**

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

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

f) **Autres caractéristiques :**

Toute demande de crédit documentaire est basée sur une "demande d'émission de crédit documentaire" renseignée par l'importateur, cette demande contient les instructions suivantes :

- (1) Date de la demande d'ouverture du crédit documentaire ;
- (2) Désignation et coordonnées du donneur d'ordre ;
- (3) Nom de la banque émettrice ;
- (4) Désignation et coordonnées du bénéficiaire ;
- (5) Date et lieu d'expiration du crédit (la date est fixée en général à 21 jours de la date du B/L, le lieu est celui où se situe la banque émettrice) ;
- (6) A émettre par télex ou Swift ;
- (7) Montant ;

⁴⁵Hubert MARTINI, séminaire sur : "Le traitement des crédits documentaires", 21 et 22 février 2010

- (8) Crédit transférable ou non transférable ;
- (9) Crédit confirmé ou non confirmé ;
- (10) Mode de réalisation ;
- (11) Assurance couverte par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire ;
- (12) Expéditions partielles et transbordements autorisés ou non autorisés ;
- (13) Lieu de destination et date limite d'expédition ;
- (14) Description de la marchandise et/ou des services, terme de vente (incoterm utilisé) ;
- (15) Documents requis ;
- (16) Documents à présenter dans les XX jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit ;
- (17) Autres instructions.

- Dans un crédit documentaire, les banques vérifient la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur. Elles ne sont pas engagées quant à la qualité de la marchandise, la véracité des mentions sur les documents ni à leur authenticité.

- Le crédit documentaire est :

D'une part : lié au contrat de commerce international car il est censé en assurer le paiement.

D'autre part : indépendant du contrat, sa nature exclusivement documentaire ne garantit que l'exécution technique par les banques de l'opération sans s'immiscer dans les relations entre les cocontractants.

g) Le fonctionnement du crédit documentaire⁴⁶ :

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

1. Le vendeur et l'acheteur conviennent d'un règlement par crédit documentaire.
2. L'acheteur demande alors à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur.
3. La banque émettrice ouvre le crédit documentaire auprès de sa banque correspondante située dans le pays du vendeur.
4. La banque correspondante, appelée banque notificatrice, informe le vendeur de l'ouverture du crédit documentaire.
5. Le vendeur expédie les marchandises et remet les documents à la banque notificatrice qui en vérifie la conformité.
6. La banque notificatrice remet les documents à la banque émettrice.
7. Celle-ci les transmet contre paiement à son client et paie la banque notificatrice.

⁴⁶CroweHorwath, BECAUZE, le crédit documentaire, page 4, mai 2014.

h) Le mécanisme du crédit documentaire ⁴⁷:

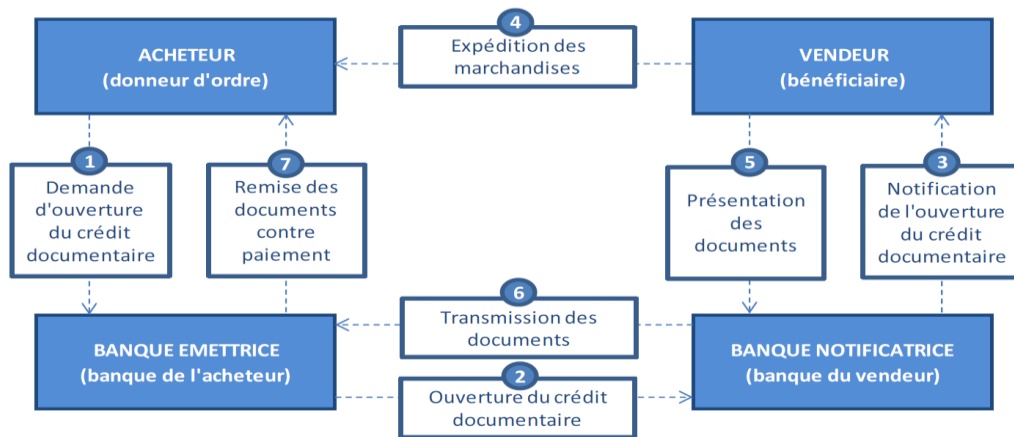


Figure N°04

i) Les conditions du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est matérialisé par une lettre rédigée par la banque émettrice, qui énumère les conditions du crédit, dont notamment :

- Le bénéficiaire du crédit, qui recevra le paiement de la banque (Il peut notamment s'agir d'un tiers lorsque le crédit est dit transférable),
- Le montant du crédit, avec indication de la monnaie dans laquelle il est stipulé,
- L'opération financée,
- Le lieu de présentation et la période de validité du crédit,
- La possibilité ou non d'utiliser le crédit proportionnellement à l'exécution du contrat, par exemple pour des livraisons partielles.

j) Avantages et inconvénients du crédit documentaire ⁴⁸:

(1) **Avantages :**

Le crédit documentaire est une technique de paiement sécurisée, elle garantit à l'exportateur le paiement de sa vente, sous réserve du respect des termes et conditions du crédoc. Elle garantit à l'acheteur l'accomplissement par le vendeur de ses obligations contractuelles.

(2) **Inconvénients :**

Le crédit documentaire comporte néanmoins quelques inconvénients majeurs :

- Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions aériennes et maritimes ;
- Coût assez élevé surtout pour les crédits de faibles montants ;
- Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication).

⁴⁷ Source : CroweHorwath, BECAUZE, le crédit documentaire, page 5, mai 2014.

⁴⁸ Ghislaine LE GRAND & Hubert MARTINI, "Commerce International", éditions DUNOD, p. 153.

C. Section 3 : présentation de la remise documentaire.

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

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

1. Définition⁴⁹ :

L'encaissement documentaire (ou remise documentaire) est l'opération par laquelle une banque sur instructions de son client exportateur se charge de l'encaissement du montant des documents de transaction auprès de l'importateur contre remise de ces documents.

2. Les intervenants :

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

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

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

3. Aspect juridique de la remise documentaire :

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

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

⁴⁹M. BALLOUTI, "Les opérations de commerce extérieur", cours de 4ème année, ESB.

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

4. Types de remises documentaires :

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

a) **La remise simple :**

L'article 2 alinéa (c) des RUE 522 la définit comme étant l'encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux.

b) **La remise documentaire :**

L'article 2 alinéa (d) des RUE 522 la définit comme étant l'encaissement de :

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

Il est entendu par "documents financiers" les lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues utilisés pour obtenir le paiement d'une somme d'argent.⁵⁰

Il est entendu par "documents commerciaux" les factures, documents de transport, titre de propriété ou autres documents analogues, ou tout autre document quel qu'il soit qui n'est pas un document financier.⁵¹

5. Les modes de réalisation d'une remise documentaire ⁵²:

a) **La remise documentaire contre paiement D/P (Documents against Payment) :**

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

b) **La remise documentaire contre acceptation D/A (Documents against Acceptance) :**

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

Pour avoir un surplus de garantie contre l'insolvabilité de l'importateur, l'exportateur peut exiger en plus des traites à accepter, un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.

Nota bene:

Les RUE 522 de la CCI apportent plus de clarifications concernant ces modes de réalisation :

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

*A défaut d'une telle précision, les documents commerciaux seront seulement remis contre paiement et la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité quant aux conséquences découlant d'un retard dans la remise des documents."*¹

⁵⁰Article 2 alinéa (b) RUE 522.

⁵¹Article 2 alinéa (b) RUE 522.

⁵²M. RAFIK, "Les opérations de commerce extérieur", cours de 3ème année, ESB.

*"Si un encaissement inclut une lettre de change payable à une date future et si l'ordre d'encaissement indique que les documents commerciaux sont à remettre contre paiement, les documents ne seront remis que contre paiement et la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité quant aux conséquences découlant d'un retard dans la remise des documents."*⁵³

Sans délai et par le moyen de communication le plus rapide.

L'ordre d'encaissement doit contenir :

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

La seule responsabilité de la banque remettante est :

- D'exécuter les instructions de son mandant ;
- De vérifier que les documents reçus sont ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement ;
- Sans délai et par le moyen de communication le plus rapide.
- L'ordre d'encaissement doit contenir :
 - Les coordonnées complètes des (4) intervenants ;
 - Le montant à encaisser et dans quelle devise ;
 - La liste et le nombre des documents joints ;
 - Le mode de réalisation de la remise documentaire ;
 - La démarche à suivre en cas de non-paiement ou non-respect des instructions.
- La seule responsabilité de la banque remettante est :
 - D'exécuter les instructions de son mandant ;
 - De vérifier que les documents reçus sont ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement ;
 - De veiller à ce que les termes et conditions visant la remise des documents soient indiqués de façon claire et sans ambiguïté, faute de quoi la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité pour les conséquences pouvant en découler.
- La seule responsabilité de la banque présentatrice et/ou chargé de l'encaissement est :
 - 'informer son client de l'arrivée des documents et de ne les lui remettre que contre paiement ou acceptation ;
 - De se charger de l'encaissement de la somme due et la transférer à la banque remettante ;
 - De veiller à ce que les termes et conditions visant la remise des documents soient indiqués de façon claire et sans ambiguïté, faute de quoi la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité pour les conséquences pouvant en découler.

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

- D'informer son client de l'arrivée des documents et de ne les lui remettre que contre paiement ou acceptation ;
- De se charger de l'encaissement de la somme due et la transférer à la banque remettante ;

⁵³Article 7 alinéa (c) RUE 522.

- De payer elle-même le montant dû par le client défaillant lorsqu'il s'agit d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

Toutes les banques intervenant dans une remise documentaire doivent agir avec bonne foi et avec un soin raisonnable.⁵⁴

Nota bene : Remarque :

Le recours à la remise documentaire comme technique de paiement a été supprimé en Algérie par la Loi de Finances Complémentaire (LFC) de l'année 2009.

Pour des raisons de lenteur et de coût dans la réalisation par crédit documentaire, la remise documentaire a été réinstituée par la LFC de l'année 2010 pour l'importation de matières premières et de produits semi-finis.

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

6. Fonctionnement d'une remise documentaire :

1. Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :

Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le paiement s'effectuera par remise documentaire.

2. Expédition des marchandises :

Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises

3. Remise des documents :

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

4. Envoi des documents à la banque présentatrice :

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

5. Remise des documents à l'acheteur :

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

⁵⁴Articles 9 des RUE 522.

6. Paiement ou acceptation :

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

7. Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante :

La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement. Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice.

Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

8. Crédit au vendeur :

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

7. Mécanisme de remise documentaire⁵⁵ :

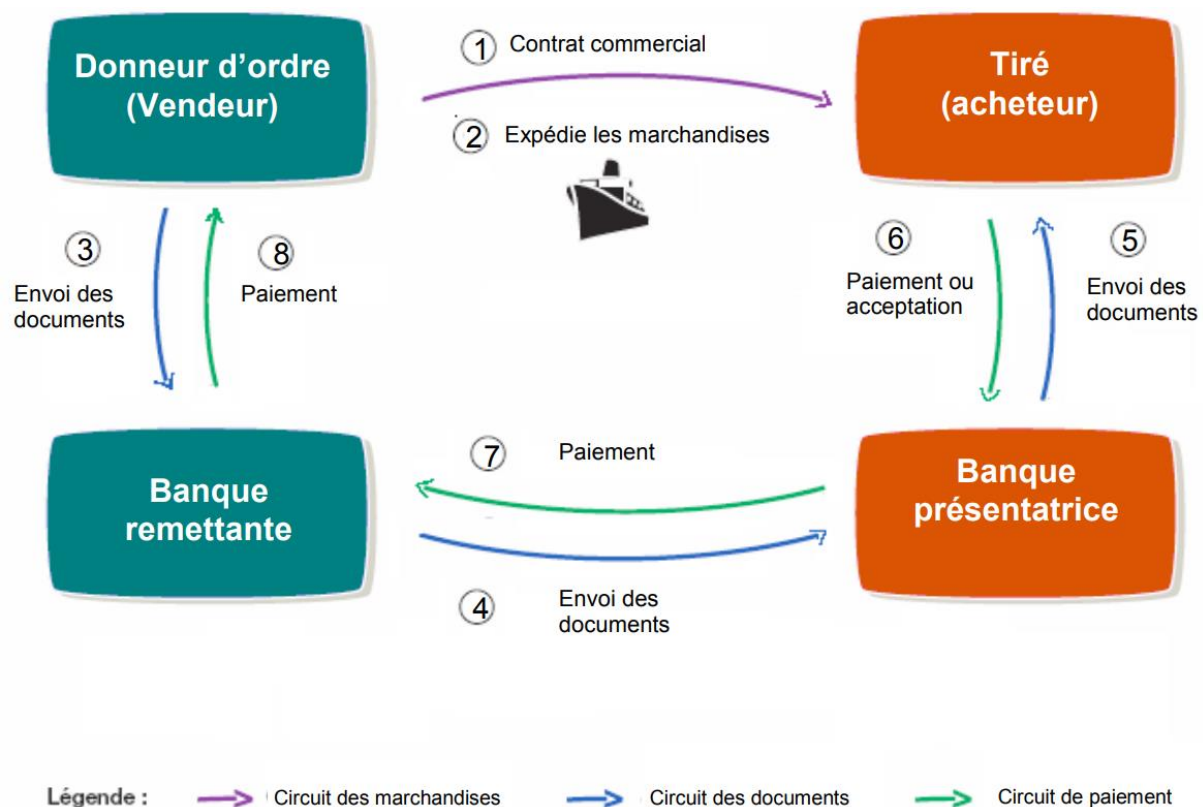


Figure N° 05.

⁵⁵Source : Static.sga.fr, remise documentaire, fonctionnement, page 2, 2018.

8. Avantages et inconvénients⁵⁶ :

a) Avantages :

La remise documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

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

b) Inconvénients :

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

- Les banques présentent une faible protection pour leurs clients respectifs ;
- L'importateur n'est pas sûr de la qualité de la marchandise expédiée ;
- L'exportateur peut ne pas être payé si pour une quelconque raison l'importateur refuse de lever les documents alors que la marchandise a été expédiée. L'exportateur se verra obligé de réexpédier la marchandise ou de la revendre sur place à moindre prix (risque commercial).
- Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, l'importateur peut être défaillant à la date où le paiement doit s'effectuer alors qu'il a déjà pris possession de la marchandise, l'exportateur se retrouve face au risque de non-paiement.

Comparaison entre les techniques de paiement :

Technique	Avantages	Inconvénients
Remise documentaire Principe : le vendeur mandate sa banque pour organiser l'échange documents contre paiement	L'acheteur garde la maîtrise du paiement, mais ne peut pas récupérer la marchandise sans payer. Coût relativement faible	Le vendeur n'a aucune garantie de paiement (absence d'engagement bancaire). Risque que l'acheteur ne vienne pas lever les documents Risque de marchandage de l'acheteur

⁵⁶Ghislaine LE GRAND & Hubert MARTINI, "Commerce International", éditions DUNOD, p. 147

Crédit documentaire Principe : la banque de l'acheteur prend un engagement irrévocable de paiement vis-à-vis du vendeur contre présentation des documents conformes. L'engagement de la banque est à la fois conditionnel et limité dans le temps	Très bonne garantie de paiement	Procédure lourde au formalisme complexe et rigoureux Coût élevé
---	--	--

Tableau N°04

Nous avons tenté à travers ce chapitre, de présenter le plus clairement possible les techniques de paiement les plus usitées en matière de commerce international, et de mettre en relief les différences qu'elles renferment quant à leur nature, leur condition d'utilisation, les intervenants, la relation entre les cocontractants, et le degré de sécurité qu'elles procurent. Certaines de ces caractéristiques telles que le coût et la souplesse de la procédure, sont fonction de ce degré de sécurité car plus l'opération est sécurisée, plus elle est coûteuse et complexe.

L'opérateur économique dispose d'un choix assez varié de techniques pour effectuer sa transaction, il lui appartient d'en sélectionner une qui soit en adéquation avec les caractéristiques de sa relation avec son partenaire commercial, avec sa situation financière et son aversion pour le risque.

Même si l'opérateur économique a recours à une technique de paiement hautement sécurisée comme "le crédit documentaire irrévocable et confirmé", certains facteurs relatifs au traitement de l'opération par le banquier (répétition de la tâche par un seul agent, non-respect de la répartition des tâches, mauvaises conditions de travail...) peuvent l'amener à manquer certains détails importants ou à faillir à certaines règles. Ces erreurs ne sont évidemment pas sans incidence ; les instructions mal reportées, les délais non respectés, les documents mal vérifiés peuvent exposer les intervenants à l'opération aux nombreux risques relatifs à une opération de commerce international.

III. Chapitre 3 Traitement D'une Opération De Commerce Extérieur Dans Le Nouveau Système D'information De La Banque de développement local (Cas pratique).

A. Section1 : Présentation de l'organisme d'accueil.

1. Présentation de la Banque de Développement Local (BDL)⁵⁷

a) Historique et perspectives :

(1) Origine et création:

Créée par l'article n°1 du décret 85-84 du 30 avril 1985, la Banque de Développement Local (BDL) a été le fruit de la restructuration du Crédit Populaire d'Algérie (CPA). Son statut a le caractère d'une société nationale à capital public. Elle a été chargée de prendre en charge le financement des portefeuilles et des activités des entreprises publiques locales.

Le 20 février 1989, elle connaîtra une modification des statuts et elle se transforme en une société par actions avec un capital social de 720 Millions de Dinars dont le trésor public est l'actionnaire majoritaire. Successivement son capital social est passé de 500 millions de dinars en 1985 à 1 440 millions de dinars en 1995 puis à 13 390 millions de dinars en 2004.

En fin 2008, la BDL pour une cinquième fois, procède à l'augmentation de son capital social qui a atteint 15 800 millions de dinars. Le capital social actuel est de 36.800.000.000 DA, il a été modifié pour la dernière fois en 2016.

(2) Activités et perspectives de la banque :

La BDL est une banque universelle exerçant les fonctions dites classiques à savoir la collecte des fonds auprès de sa clientèle ainsi que l'octroi de crédit et la gestion des instruments de paiement. Elle se distingue des autres banques exerçant en Algérie, par une activité héritée des ex-caisses municipales à savoir le prêt sur gage, ce qui lui donne son caractère social.

La BDL est à la fois la banque des PME/PMI, des particuliers et des professionnels, puisqu'elle répond par sa conception aux besoins de financement exprimés par ceux-ci. Également, elle assure d'autres activités en s'impliquant dans les dispositifs ANSEJ, CNAC et ANJEM, et en finançant les professions libérales, les grands projets (*Project financing*) et l'immobilier.

Les objectifs stratégiques de la BDL sont tracés d'une manière à améliorer ses parts de marché en ancrant d'avantage sa vocation de banque des PME/PMI, des micros-entreprises, des

⁵⁷AOUCHICHE (A), le pilotage et la mesure de la performance d'un réseau bancaire cas de la BDL, mémoire de fin d'études, DSEB, Ecole Supérieure de Banque, Alger, 2010, pp. 68-78.

particuliers et des professionnels. Dans les années à venir il s'agit pour elle d'essayer de renforcer sa position dans le marché bancaire, en mobilisant toutes ses forces afin de fournir à sa clientèle le meilleur service bancaire qui suit l'innovation et les sauts technologiques que connaissent les instruments de paiement et les produits bancaires.

Cependant, la BDL reste très ambitieuse dans le maintien de la deuxième position sur le marché immobilier après la CNEP-BANK, et de gagner des parts importantes sur le marché des PME/PMI.

b) Organisation de la BDL :

En fin 2016, la BDL a procédé à l'ajustement de son organisation générale et ainsi son mode de fonctionnement selon un nouvel organigramme, conçu suite à la mise en œuvre des réformes économiques relatives à la modernisation et à la mise à niveau du secteur bancaire Algérien, et élaboré dans une optique logique de performance, répondant aux exigences du marché et aux besoins d'un segment de clientèle moderne et évolutif et totalement compatible avec le nouveau système d'information et de gestion SI NASR entré opérationnel le 16/03/2017.

Ce nouveau schéma présente l'organisation de toutes les structures de la BDL sur tous les niveaux (niveau central, pôles commerciaux, agences et pôle opérationnels) en identifiant les liens hiérarchiques et fonctionnels entre ces différents niveaux, et ce, pour améliorer le pilotage commercial de la banque et de mener facilement les études nécessaires pour son développement tout en mettant en évidence les structures opérationnelles, décisionnelles et celles du soutien.

(1) Quelques chiffres clés :

Ses dernières années, la BDL affiche des indicateurs très performants qui reflètent son ambition et sa volonté d'améliorer ses services aussi bien sur le plan de gestion que sur le plan commercial. En effet, la BDL a enregistré une diversification remarquable de sa clientèle (micro- entreprises, PME/PMI, ménages, particuliers et professionnels).

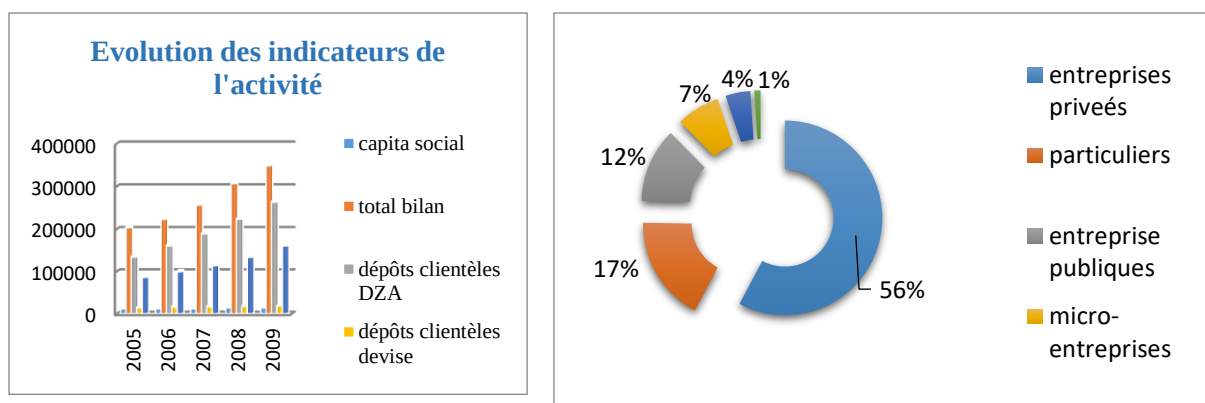


Figure N° 06. Figure N°07.

Évolution des indicateurs de l'activité. Diversification de la clientèle.

Unité en KDA

Libellés	2005	2006	2007	2008	2009
Produits d'exploitation bancaire	9 390	10 063	10 680	11 146	13 371
Charges d'exploitation bancaires	3 525	3 151	3 033	3 219	3 823
Marge bancaire	5 866	6 912	7 647	7 927	9 547
Frais généraux	3 215	3 417	3 502	3 953	4 305
Dont frais de personnel (Y compris formation)	2 241	2 362	2 324	2 812	3 066
Résultat de l'exercice	137	236	501	800	1 912

Tableau N°05 : Les indicateurs des résultats.

2. Présentation de la Direction des Services de Paiement (DSP) :

La direction des services de paiement, rattachée à la direction générale adjointe back-office et opérations est en charge des missions suivantes :

- Veiller à la mise œuvre de la stratégie de la clientèle, dans le respect des standards de qualité et de célérité et conformément aux dispositions réglementaires en vigueur.
- Assurer le pilotage la sup l'ensemble des activités de middle office et de back office relatives aux services de paiement à l'international.
- Assurer le processus de veille réglementaire et l'application des règles et des procédures internes de la banque ainsi que des normes réglementaires édictées par la banque centrale d'Algérie, le ministre de commerce ou autres, en matière de contrôle des changes et de commerce international.
- Décliner le plan d'organisation de gestion et de développement des services inhérents aux moyens de paiement domestiques et internationaux dans le sens de l'amélioration

de la qualité des services rendus à la clientèle et le renforcement de l'image de marque de la banque.

- Veiller à l'exécution des opérations financières et documentaires à destination ou en provenance de l'étranger en conformité avec la réglementation en vigueur et les procédures internes de la banque.
- Analyser toute opportunité offerte à la banque pour l'entrée en relation avec de nouveaux correspondants étrangers dans le respect de la réglementation internes relatives à l'identification des relations et à la lutte contre le blanchiment d'argent.
- Appréhender et analyser toutes les données statistiques et autres liées aux activités du commerce extérieur en Algérie.
- Contribuer à la valorisation de la signature algérienne et particulièrement celle de la banque sur les marchés financiers internationaux.
- Intervenir sur le marché de change à travers la direction de la trésorerie et des marchés à travers l'exécution des flux financiers en devises inhérents aux opérations de transferts et de rapatriements.
- Prendre en charge l'apurement des dossiers de commerce extérieur ainsi que l'établissement et la transmission des déclarations et des états statistiques à la banque centrale d'Algérie conformément à la réglementation en vigueur.
- Assure la gestion d la plateforme Swift et des flux entrants et sortants relatifs aux opérations internationales.
- Coordonner la mise en place et la gestion des processus inhérents aux services de paiement avec le réseau commercial (pôles commerciaux et agences).

La direction services de paiement est structurée comme suit :

- Département « moyens de paiement domestiques ».
- Département « middle office international ».
- Département « back-office international ».
- Service correspondant Banking.
- Secrétariat administratif.

Dans notre présent travail on va se focaliser uniquement sur le département « middle office international » et « Back office international ».

Les missions du département « middle office international » :

- Veiller à la conformité réglementaire des opérations internationales traitées par le réseau commercial et le département back office international.
- Veiller au respect et à la bonne application des règles et des procédures internes de la banque et des dispositions réglementaires et législatives en matière de contrôle des changes et de commerce extérieur.
- Constituer un référent au sein de la banque en matière de commerce extérieur. Prodiguer des conseils et assurer des actions de formation et de sensibilisation à l'endroit du réseau commercial et des services des départements middle office et back office international.
- Etudier, suivre et diffuser les textes réglementaires et les notes d'application relatifs au contrôle des changes et au commerce extérieur.

Le département middle office international est structuré comme suit :

- Service « conformité des opérations internationales »
- Service « apurement et reportant ».
- Service « comptes nostro ».

Le département « back office international » est structuré comme suit :

- Service « opérations documentaires ».
- Service « transferts et rapatriements ».
- Service « Swift et courrier ».

3. Missions du service « opérations documentaires » :

Les missions principales du service « opérations documentaires » sont :

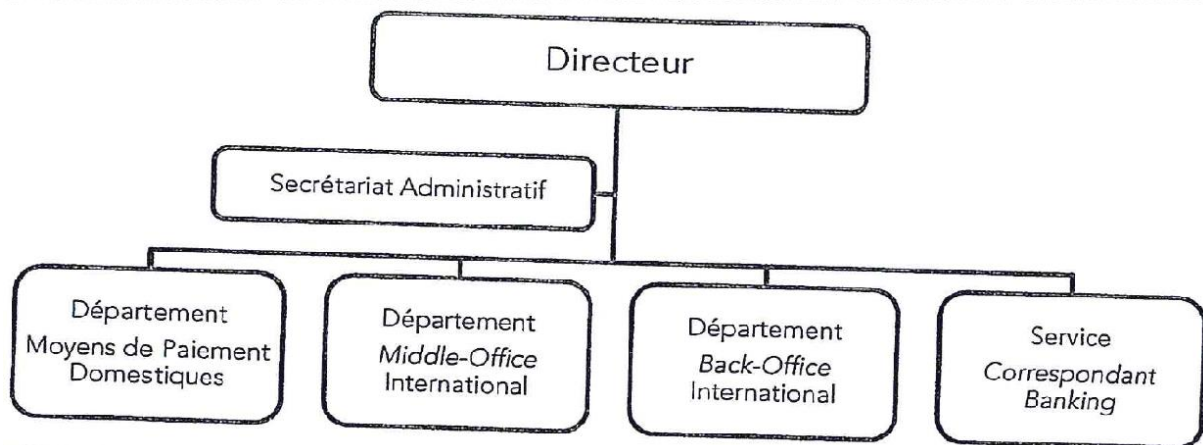
• En matière de crédit documentaire import :

- Réceptionner les dossiers d'ouverture des crédits documentaires import émanant du réseau commercial, contrôlés et validés par le département middle office international et procéder à leur contrôle et à leur validation sur le système d'information.
- Désigner les correspondants chargés de la notification des crédits documentaires d'après le mouvement d'affaire recueilli auprès du service correspondant Banking.
- Emettre les lettres de crédits assorties d'un paiement à vue ou d'un différé de courte durée après contrôle de la conformité des ordres reçus du réseau commercial.
- Assurer le suivi des ouvertures des échéanciers des crédits documentaires à l'importation réalisables à vue ou avec un différé de paiement de courte durée.

- Préparer et remettre les messages Swift dûment signés par les responsables autorisés, pour leur transmission au correspondant étranger.
- Modifier et/ ou annuler les lettres de crédit émises conformément aux instructions des ordonnateurs.
- Assurer le classement des documents relatifs à chaque dossier et prendre notes des confirmations données par les correspondants.
- Traiter les correspondances et les réclamations liées aux ouvertures de crédits de crédits documentaires.
- Réceptionner les documents de réalisation des crédits documentaires import. Vérifier leur conformité et assurer leur transmission au réseau commercial.
- S'assurer de la levée des réserves relatives au crédits documentaire import.
- Veiller à la récupération des diverses commissions liées aux opérations de crédit documentaires et le règlement des commissions dues aux correspondants.

Le département back office international a les mêmes missions concernant les opérations de remises documentaires import que celles relatives aux opérations crédit documentaires import.

4. Organigramme de la direction services de paiement (DSP) :



B. Section 2 : traitement d'une opération de crédit documentaire.

1. Déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire :

Dans notre travail nous allons étudier une opération d'importation d'un four à pizza électrique et d'autres matériels destinés pour la revente en état, par une entreprise spécialisée dans la fabrication du matériel pour restauration et agroalimentaire, le paiement sera effectué par un crédit documentaire au niveau de la Banque de développement local (BDL) Agence 151 d'AZAZGA.

2. Détermination 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 (04) quatre intervenants :

- **L'importateur** : est l'acheteur « X », qui se trouve en Algérie,
- **La Banque domiciliataire de l'importateur** : Banque De Développement Local « BDL » Agence AZAZGA « 151 ».
- **L'exportateur** : est un fournisseur français activant dans le même métier que l'importateur,
- **La Banque domiciliataire de l'exportateur** : la Banque CIC VILLEPINTE ROISSY ENTREPRISE sise en France.

3. Les conditions d'ouverture du crédit documentaire :

Une fois les deux parties (importateur et exportateur) se sont mises d'accord sur les conditions et les termes de vente 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 :

- Condition de règlement : lettre de crédit irrévocable et confirmé par une Banque européenne.
- Mode de paiement : paiement à vue.
- L'incoterm utilisé : CFR Port d'Alger SEC CMA ROUIBA incoterms 2010

Les Documents exigés par l'importateur :

- Facture définitive en (06) exemplaires signés par le bénéficiaire et portant cachet.
- Facture commerciale
- Jeu complet de connaissance *Clean On Board* établi à l'ordre de la banque de Développement Local Agence 151 (notify ordonnateur marque fret paye).
- Certificat d'origine établie par la chambre de commerce et d'industrie du pays d'origine de la marchandise.
- Certificat de contrôle de qualité délivré par un organisme habilité reprenant le Numéro du crédit documentaire.

- Liste de colisage.
- Note de poids.
- Condition de transport : maritime.
 - Port d'embarquement : PORT CHINE.
 - Port de destination : PORT ALGER ALGERIE
 - La durée : 03 mois (90jours)

4. Conditions supplémentaires :

- Marchandise vendue en CFR (INCOTERM).
- L'envoi des documents se fera en (02) deux plis séparés directement à notre direction chargée du commerce international la « DSP » sise à 38, rue des frères BOUADIU-BIR MOURAD RAIS-ALGER, ALGERIE Par courrier rapide (DHL).
- Cette lettre de crédit est soumise aux RUUC de révision 2007, Brochure 600 de la chambre de commerce internationale Tous les documents doivent être transmis en 02 plis séparés par DHL à notre direction sise à BIR MOURAD RAIS, ALGER.

5. La pré-domiciliation :

Ensuite l'importateur doit procéder à la pré-domiciliation via le portail de la BDL sur le web :

L'acheminement des opérations se fait, pour l'importateur, à partir du site de la pré-domiciliation (site web) « domiciliations@bdl.dz », qui pointe sur la page d'identification avant d'élaborer un masque d'inscription. Au passage du masque « formulaire pré-domiciliation », l'importateur doit remplir les champs le concernant ainsi que ceux relatifs à la marchandise et tout ce qui concerne la nature de l'opération. Une fois l'opération actée (demande de pré-domiciliation dûment renseignée) et validée par l'importateur, il lui sera signifié que cette demande est en cours de traitement.

Le chargé de conformité au niveau de la DSP qui procède au contrôle préalable de la pré-domiciliation bancaire et ce, afin d'assurer un contrôle a priori de cette opération d'importation, avant de la valider ou de la rejeter. Par la suite, l'importateur (le client) mené de la lettre de validation de sa demande de pré-domiciliation (avis d'acceptation) imprimée au préalable, s'adresse à son agence domiciliaire (agence BDL-151), pour continuer la procédure de domiciliation.

L'importateur peut suivre l'avancement du traitement avec sa cession, en même temps un mail de validation ou de rejet lui sera envoyé dès le traitement de sa pré-domiciliation.

Avant de passer à l'ouverture du crédit documentaire le banquier doit obligatoirement effectuer une domiciliation bancaire.

6. L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire :

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

- L'avis d'acceptation de la pré domiciliation : envoyé par le service de conformité chargé du contrôle apriori de l'opération et imprimé par le client depuis sa boîte Mail.

-La facture pro-forma.

-Une copie du NIF (numéro d'identification fiscale).

-Une copie du registre de commerce.

-La demande d'ouverture de dossier de domiciliation « import » qui comporte les informations concernant l'opération commerciale, les informations sur l'importateur et l'exportateur (comme Nature de la marchandise : BAC de plonge, le montant en devise, termes de vente : CFR Alger, provenance de la marchandise, tarif douanier délai de livraison...

-EM9 (demande d'émission d'un crédit documentaire irrévocable).

- Conditions générales pour les crédits documentaires à l'importation dûment signée et cachetée par le client.

-Attestation d'exonération de la taxe de domiciliation bancaire N°02 et 03.

-Certificat temporaire appelé communément attestation de respect délivrée par la wilaya.

Le préposé aux opérations du commerce extérieur au niveau de l'agence doit 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 la vérification de la conformité de la facture pro-forma, l'agent doit établir :

-L'Autorisation de crédit à 120 du montant de la facture pro-forma

-Annexe 4 (informer le directeur de l'ouverture de la ligne de crédit)

Ensuite renseigner les champs nécessaires à l'ouverture sur le système de la banque qui contient :

-La Date d'émission de l'ouverture ;

-La Date d'expédition du crédit

- Références sur l'établissement notificateur : CIC VILLEPINTE ROISSY ENTREPRISE

-Renseignement sur le donneur d'ordre : l'importateur

- Renseignement sur le bénéficiaire et sa banque

-Le montant de la facture en devise

-Nature du crédit documentaire

-le port de destination

-le numéro de la facture pro-forma

7. Les commissions y afférentes :

Calcul des commissions (automatiquement sur système SI NASR) : les commissions d'ouverture de la lettre de crédit sont prélevées automatiquement par le système d'information SI NASR de la BDL conformément aux conditions de banque en vigueur.

Les commissions sur domiciliation ont un montant fixe qui est 3000 DA

Calcul du montant de la TVA :

Montant TVA (19 %) : $3000 \times 19\% = 570$ DA.

Calcul du montant des frais de domiciliation (MFD) :

$\text{MFD} = \text{commissions de domiciliation} + \text{TVA}$

$\text{MFD} = 3000 + 570 = 3570$ DA.

Après l'enregistrement de l'ouverture par système, le banquier doit scanner tous les documents présentés par le donneur d'ordre sur le système SI NASR via le module dédié à cet effet appelé le module « GED » (gestion électronique de données) ainsi que l'autorisation de crédit (AC) et l'annexe 04 signés par le directeur d'agence, qui sera adressé à la direction des services de paiement de la BDL « DSP ».

L'AC et la demande d'ouverture de crédoc (Annexe 04) contiennent les informations nécessaires à l'ouverture d'un crédit documentaire pour l'établissement d'un près SWIFT, elles sont établies et signées par l'agence en destination de la « DSP ».

8. Matérialisation de la domiciliation :

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

BANQUE DE DEVELEPPMENT LOCAL						
Rue Belkacem Hanafi AZAZGA 151						
16	05	03	2018	410	00565	EUR
DOMICILIATION						31/07/2018

Figure N°08.

La Cachet de domiciliation sera faite pour la facture pro-forma présenté par l'importateur ainsi que pour la facture définitive.

9. L'ouverture de la lettre de crédit :

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

Le montant de la provision bloquée = montant de la facture en DA+ risque de change (20%)

Dans cette phase une opération comptable passe par :

Le Débit du compte de l'importateur (120%) du montant de la facture.

Le Crédit d'un compte interne de la banque pour le même montant.

10. Le transfert du dossier à la direction de service de paiement « DSP » :

A la réception du dossier, la direction « DSP » de la BDL va procéder à l'ouverture réelle de la lettre de crédit en établissant un message SWIFT qu'elle transmet à la banque de l'exportateur CIC VILLEPINTE ROISSY ENTREPRISE en France comme quoi un crédit documentaire est ouvert à l'ordre de l'importateur pour le compte de l'exportateur.

a) La réalisation du crédit documentaire :

La banque de l'exportateur VILLEPINTE ROISSY ENTREPRISE en France 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 leur conformité 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 en plis séparés par la banque du fournisseur à la DSP de la BDL, cette dernière a un délai de cinq (05) jours pour effectuer les vérifications suivantes :

- La conformité avec le crédit documentaire ouvert ;
- Leurs concordances entre eux ;
- Le numéro du CREDOC doit figurer sur la facture définitive ainsi que le numéro de la pro-forma et le numéro du NIF quant au connaissance, la conformité de la marchandise, et du pays d'origine doit être vérifiée.

Dans ce cas la « DSP » crédite le compte de la banque notificatrice : « VILLEPINTE ROISSY ENTREPRISE » et débite le compte interne de la BDL.

Ensuite la Banque « VILLEPINTE ROISSY ENTREPRISE » crédite le compte de l'exportateur et débite son compte.

Le préposé au service commerce extérieur effectue les opérations suivantes pour la levée des documents :

- IL avise l'importateur de l'arrivée des documents ;
- IL domicile la facture définitive ;
- Il endosse le connaissement maritime à l'ordre de l'importateur et écrit au dos du connaissement « veuillez délivrer à l'importateur... »
- IL signe les deux documents et les revêts d'un cachet et les remet à l'importateur.

b) La remise des marchandises :

L'importateur 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.

11. L'apurement :

L'apurement de ce dossier sera au niveau de l'agence BDL « 151 » D'AZAZGA par le classement des documents utilisés dans l'opération en l'occurrence :

- Facture définitive domiciliée
- Copie SWIFT
- Connaissement maritime
- D10 « exemplaire banque »

Ce dossier est composé de la fiche de contrôle et de la chemise « ET7 », il doit être conservé pendant 05 ans afin d'être mis à la disposition du contrôle des changes ou tout autre organe de contrôle.

C. Section 3 : traitement d'une opération de remise documentaire.

1. Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire.

Pour comprendre le traitement d'une opération d'importation avec remise documentaire du cas pratique, nous allons procéder comme suit :

2. Présentation du cas d'une remise documentaire

- **L'importateur** : est une SPA activant dans la vente de pièces de rechange et équipements de garage, qui se trouve en Algérie,
- **La Banque de l'importateur** : Banque De Développement Local « BDL » Agence AZAZGA « 151 ».
- **L'exportateur** : est un fournisseur français activant dans le même métier que l'importateur,
- **La Banque de l'exportateur** : la Banque CIC BNP Paribas France.

Les deux parties se sont mise d'accord sur une remise documentaire comme technique de paiement :

- La marchandise importée : BALAIS ESSUIE GLASSE
- Le lieu de l'expédition : Marseille
- Leu d'arrivé : port d'Alger
- Incoterm : FOB
- Le prix de la marchandise est de 26 095,40 EUR avec un taux de change de 137 EUR/DA soit 3.575.069,80 DA par paiement à vue.

L'importateur a exigé à son fournisseur les documents suivants envoyés par courrier DHL vers l'agence d'AZAZGA :

- 3/3 bills of lading (Cornishmen maritime)
- un (01) Certificat d'origine, - six (06) factures commerciales
- trois (03) listes de colisage, - deux (02) Certificats de conformité en 3 exemplaires
- trois (03) Certificats de contrôle de qualité.

L'importateur doit présenter à l'agence AZAZGA « 151 » les documents suivants :

- La demande d'ouverture, -L'Avis d'acceptation (de la pré-domiciliation)
- L'Engagement du gérant à ce que la marchandise importée est destinée exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et qu'il s'interdit de le revendre en l'état.

Les conditions bancaires de cette opération sont :

- La remise des documents se fera contre paiement (à vue) ;
- Les frais et charges sont à la charge de l'importateur Algérien ;
- Notifier le client immédiatement dès réception des documents ;
- Le paiement aura lieu auprès du compte CIC BNP Paribas France ;
- Nos références doivent apparaitre dans tous les documents envoyés ;

3. Expéditions de la marchandise et l'envoi des documents :

L'exportateur français a expédié la marchandise depuis le port de Marseille et a procédé à la remise des documents (commerciaux et du transport) à sa banque CIC BNP Paribas France, ainsi cette dernière les a envoyés vers l'agence D'AZAZGA (151) par courrier DHL, en même temps que le bordereau par canal bancaire.

Dès la réception des documents, l'agence (151) D'AZAGZA a notifié son client Algérien, et a domicilié la facture, puis elle a remis les documents contre paiement tout en adossant le connaissance à l'ordre de son client afin qu'il puisse dédouaner et prendre possession de sa marchandise, ainsi elle a envoyé le bordereau au service transfert à la direction de l'étranger pour entamer le règlement du fournisseur.

4. Réception du bordereau à la direction de l'étranger :

Dès réception du bordereau au sein du service transfert de la direction de l'étranger, l'un des agents fait appel au dossier envoyé par l'agence (151) à travers le système et entame le paiement par les étapes suivantes :

- Consultation des dossiers portefeuille
- Vérifier les coordonnées des banques intervenantes,
- Saisie du prix de la marchandise qui est de 26 095,40 EUR
- Choisir le correspondant payeur qui est CIC BNP Paribas France

En fin du traitement par les différentes étapes, une feuille de modification est éditée automatiquement après avoir confirmé l'opération par dérogation.

Après avoir édité la dérogation on valide l'opération en F3 afin d'éditer la formule 04 (formule d'achat) (annexe) qui va être remise au service bourse pour l'achat des devises auprès de la banque d'Algérie.

Quand la confirmation d'achat des devises est reçue, le service bourse rappelle le dossier et introduit le cours appliqué par la banque d'Algérie afin que le dossier passe à l'état F04

Enfin, le chef de service transfert valide une dernière fois le dossier pour confirmer l'opération, et envoie un SWIFT au correspondant payeur qui est CIC BNP Paribas France afin de l'informer qu'elle doit transférer les fonds vers le compte de l'exportateur.

5. La procédure de comptabilisation de commissions liées à la remise documentaire

Le compte de notre client est débité comme suit :

A- Comptabilisation des commissions de règlement

- Le prix de la marchandise est de 26 095,40 EUR pour un taux de change de 135,2389 EUR/DZD soit 3 529 113,19 DA.
- La commission récupération Ci représente 2,5 % du prix de la marchandise
 $3\,529\,113,19 \times (2,5/1000) = 8\,822,78 \text{ DA.}$
 - La commission récupération Ci représente 1 % du prix de la marchandise :
 $3\,529\,113,19 \times (1/1000) = 3\,529,11 \text{ DA.}$

Conclusion Générale

Face à l'essor extraordinaire des échanges commerciaux internationaux accompagnant la mondialisation et la création de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), il est devenu impératif pour les opérateurs économiques de connaître et de maîtriser les techniques de paiement à l'international. En effet, aucun dirigeant ne peut prétendre que son entreprise puisse se passer des échanges avec l'étranger.

D'ailleurs, le succès universel de ces techniques est sans précédent, qu'il s'agisse du crédit documentaire, de la remise documentaire ou du simple virement bancaire puisque toutes sont adaptées aux différentes catégories d'agents économiques actifs dans le milieu du commerce international.

L'intensité des échanges internationaux a nécessité la mise en place de nombreuses procédures parfois assez complexes visant à préserver les intérêts des différentes parties impliquées.

Les relations et les interventions qui étaient à l'origine bilatérales, (acheteur/vendeur) sont devenues multilatérales (acheteurs, producteurs, vendeurs, banques, assurances, transporteurs, douanes etc.). Il était donc indispensable de baliser les rôles de ces multiples intervenants et de codifier des concepts communs pour supprimer les litiges éventuels pouvant surgir à l'occasion des interprétations.

La superposition de pareilles mesures préventives au fur et à mesure du développement de ces échanges et des enseignements tirés de la pratique a donné lieu un ensemble de règles et de procédures que l'opérateur ne doit pas ignorer.

Tout d'abord le point de départ pour bien conduire une transaction internationale consiste à bien négocier et rédiger le contrat commercial. Pour ce faire l'opérateur doit disposer d'une banque de données technique et commerciale sur les opérations similaires à travers le monde.

Par ailleurs il est nécessaire d'associer le partenaire bancaire à toutes les phases de la transaction, y compris durant la phase préliminaire à la conclusion de l'accord.

En effet, outre ses prestations traditionnelles, le banquier a désormais un rôle primordial d'expert, de conseiller et de guide.

Ces attributions ne peuvent être assurées valablement que dans la mesure où, d'une part, il dispose de moyens et de prérogatives semblables à ses homologues étrangers et d'autre part, s'il dispose de compétences humaines comparables.

Par ailleurs, il y a lieu de souligner que l'environnement constitue l'élément déterminant pour réaliser convenablement les transactions internationales.

Paradoxalement, l'excès de formalisme et de bureaucratie a révélé souvent plus de failles qu'une réglementation succincte bien conçue.

Il appartient donc à l'administration algérienne de s'adapter au contexte international et d'établir des règles de fonctionnement d'une souplesse équivalente.

Les orientations de la direction générale de la banque d développement local à travers ses nouvelles procédures internes régissant les opérations du commerce extérieur en Algérie, s'inscrivent dans le cadre de l'amélioration de la qualité des services offerts à son client tout en respectant la réglementation de la banque centrale d'Algérie.

Aussi, ces réformes prioritaires sont entreprises en vue de simplifier les procédures administratives, et financières relatives aux activités d'import et d'export, et d'assurer la fiabilité, la rapidité et la sécurité tant attendues par les opérateurs économiques.

C'est par ce que, L'amélioration de la rentabilité des différentes institutions du pays passe nécessairement par une phase préalable de mise à niveau de tous les intervenants.

La banque de développement local n'a pas négligé cet aspect, vu qu'en mars 2017 a lancé un système d'information et de gestion très performant assurant ainsi un saut important vers les nouvelles techniques, uniquement mis au service de sa clientèle.

Ceci dit, les banques commerciales algériennes s'investissent grandissement afin d'aboutir, à réaliser l'harmonie de l'environnement national avec le contexte international qui requitte mise en application d'une panoplie de techniques et de démarches de modernisation.

Afin de renforcer tous ses efforts déployés jusqu'au là, nous recommandons vivement la vulgarisation la plus large des différentes techniques de paiement et de financement voire leur enseignement pédagogique à travers des études de cas pratiques et théoriques.

Car en définitive, l'enjeu majeur consiste à rendre performant le tissu économique algérien qui ne peut être fondé que sur les paramètres universels de rentabilité (gains de temps, gains d'argent, minimisation des coûts et des risques).

La conjugaison des efforts nous paraît de nature à réunir des conditions favorables au développement des procédures de traitement des opérations du commerce extérieur à la BDL, vu jusqu'à présent le client est devenu un peu satisfait de la qualité de traitement de ses opérations à l'international comparé à une période ultérieure à tous les changements et réformes inscrites dans ce sens.

Bibliographie

Outrages:

- The world business organisation, [2005](#).
- Commerce international, José María Caballero.2006.
- Protectionism. Cambridge, MA, MIT Press, Baghwati, J. 1988.
- Commerce international, Maria Grazia Quieti et Materne Maetz.2016.
- S. HADDAD, "Les incoterms 2000", éditions pages bleues, 2009.
- Didier Pierre MONOD, "Moyens et techniques de paiement internationaux", éditions ESKA, Paris, 2002.
- Hubert MARTINI, séminaire sur : "Le traitement des crédits documentaires", 2010.
- Mme OUAHMED & Mme TOUILEB, Les instruments et techniques de paiement du commerce international, 2018.
- Didier- Pière MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux » édition ESKA
- Ghislain LEGRAND & Hubert MARTINI, "Gestion des opérations import export", éditions DUNOD, 2014.

²Travaux Universitaires :

- Mémoire de fin d'étude de Mlle BOUCHATAL Sabiha « le commerce international, paiement, financement et risques y afférents, 2003.
- HAMMOUDI Ryad, "L'audit interne en milieu bancaire : cas du crédit documentaire", mémoire de fin d'études ESB 12ème promotion, 2010.
- DJEZZAR Amel, L'étude des techniques de paiement à l'international, ESB 13 promotion, 2011.
- AOUCHICHE (A), le pilotage et la mesure de la performance d'un réseau bancaire cas de la BDL, mémoire de fin d'études, DSEB, Ecole Supérieure de Banque, 2010.

³Divers documents :

- L'économie Internationale dans la théorie économique, www.perso.crans.org.2005.
- Le contrat de commerce international - cloudfront.net.
- Guide des opérations de crédit documentaire, publication de la Chambre de Commerce Internationale.
- Ed-Trans, le transport autrement.2017
- Manuel de procédure "Le crédit documentaire", Société Inter Bancaire de Formation SIBF,2011.
- GREX -CCI GRENOBLE-moyens de paiement à l'international.
- RUU 600.
- CroweHorwath, BECAUZE, le crédit documentaire, 2014.
- M. BALLOUTI, "Les opérations de commerce extérieur", cours de 4ème année, ESB.
- RAFIK, "Les opérations de commerce extérieur", cours de 3ème année, ESB.

⁴Sites Internet:

- www.glossaire-international.com.
- www.fao.org.
- www.perso.crans.org.
- www.ed-trans.fr/media/incoterms_2010.
- www.eur.export.be
- www.eftg-dz.com
- www.ubs.com
- www.memoireonline.com
- www.wikipédia.fr.
- www.bdc.ca.
- www.cloudfront.net.
- www.ed-trans.fr.
- www.import-export.societegenerale.fr
- www.Algérie-focus.com
- www.Static.sga.fr.

Liste des tableaux et figures

Les tableaux :

Tableau N°01 : obligations des parties.

Tableau N°02 : différences entre les incoterms 2000 et 2010.

Tableau N°03 : avantages et inconvénients du transfert libre.

Tableau N°04 : comparaison des techniques de paiement.

Tableau N°05 : indicateurs de l'activité de la BDL.

Les figures :

Figures N°01 : présentation générale des incoterms

Figure N°02 : représentation d'une opération de transfert libre.

Figure N°03 : crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Figure N°04 : mécanisme du crédoc.

Figure N°05 : mécanisme de remdoc.

Figures N°06 et 07 : quelques chiffres clés de la BDL.

Figure N°08 : cachet de domiciliation.

ANNEXES

Annexe 1 : Demande d'ouverture de crédoc.

ANNEXE 4

MODELE DE LETTRE ACCOMPAGNANT

LA DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

AZAZGA LE / /2018

Pole Commerciale Azazga

AGENCE : AZAZGA 151

Montant :

Direction des Services de Paiement

Monsieur le Directeur,

Je soussigné, , Directeur Du Pôle Commerciale AZAZGA portant à votre connaissance les déclarations suivantes :

1. Nous nous sommes régulièrement conformés à toutes les dispositions réglementaires, procédures et instruction de la banque d'Algérie, et nous n'avons connaissance d'aucune violation des exigences des autorités de contrôle susceptible d'être une fraction à réglementation et la réglementation des changes et des mouvements de capitaux d'une manière générale, s'agissant de l'activité commerce extérieur.
2. Dans ce cadre, nous nous sommes régulièrement conformés à toutes les dispositions et procédures internes de notre banque régissant notre activité de commerce extérieur, notamment la formalisation des dossiers et l'application des règles régissant :
 - La domiciliation à l'importation de la facture (facture proforma, contrat)
 - N° du / /2018
 - Fournisseur :
 - Importateur :
 - Le crédit documentaire (import) d'un montant de :
 - La constitution de la provision % du montant total du montant de ce crédit documentaire dont la demande d'ouverture (EM7) est ci jointe,
 - Le recueil des garanties exigées par l'autorisation de crédit
 - N°
 - établie par I mise en place de garanties internationales (adossées à des contre garantie import).
 - La perception des commissions, frais et taxe.
 - L'élaboration et la transmission à bonne date ainsi que l'exploitation des déclarations destinées à la Banque d'Algérie.

Nom Prénom
Qualité (griffe)
Signature
Cachet de l'Agence

Annexe 3 : demande ouverture d'un dossier de domiciliation (prédom).

28/11/2018

Espace Domiciliation



BANQUE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL

بنك التنمية المحلية

Date : 28.11.2018

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION À L'IMPORT

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

Informations Client

Nom ou Raison Sociale :

Adresse Complète :

Numéro d'Identification fiscale (NIF) : .

Numéro du Registre de Commerce :

Numéro de Compte : -----

Dossier de Pré-domiciliation N°:

Contrat commercial :

Fournisseur :

Pays de Provenance :

Montant : ;

Mode de Règlement :

Incoterm:

Se rapportant aux marchandises :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
-------------------	---------------------	------------------	-------------------

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toutes responsabilités quant à la position douanière de ces marchandises, vis à vis de la réglementation des changes en vigueur. Nous certifions sur l'honneur que nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la **Banque de Développement Local** des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons enfin d'ores et déjà à vous remettre aussitôt après dédouanement le justificatif douanier de cette opération.

CACHET ET SIGNATURE

Annexe 4 : Avis d'acceptation de la pré-dom.

28/11/2018

Espace Domiciliation



BANQUE DE DÉVELOPPEMENT LOCAL
بنك التنمية المحلية

Date : 28.11.2018

AVIS D'ACCEPTATION

A :

Numéro de Compte :

Adresse :

OBJET : Avis d'Acceptation

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N° : ; **du :** ;
avec Facture Pro Forma N° : ; **du :** ; d'un montant de : ; a été acceptée
par nos services de contrôle.

Nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigibles pour examen et domiciliation définitive.

Nos Cordiales Salutations.

Annexe 5 : certificat de conformité.

CONDAT

ORIGINAL

CERTIFICAT DE CONFORMITE

Nous, soussignés CONDAT Lubrifiants, Avenue Frédéric Mistral, 38670 Chasse-sur-Rhône, déclarons sous notre seule responsabilité que les produits auxquels se réfère cette déclaration sont conformes aux normes de fabrication d'assurance qualité et de sécurité en vigueur dans l'union Européenne.

Fait à Chasse-sur-Rhône, le 05 décembre 2018

Christelle FOREST
Responsable Sécurité

Béatrice SUPLOT
Responsable Qualité

Client

NIF du client :

Nos références : AR n° 1 / Facture

Spécification : Produits Poids Total Net

CONDAT SA
104, Avenue Frédéric Mistral
F - 38670 CHASSE SUR RHONE
Tél. (33) 478 07 38 38 Fax (33) 478 07 38 00
SIRET 713 680 734 00047 NAF 2059 Z
VAT FR 14 713 680 734

Annexe 6 : demande EM 9.

NOUVEAU MODELE EM 9 DEMANDE D'EMISSION DE CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE Ce formulaire annule et remplace celui figurant en annexe 20 de la Circulaire N°051/2001 du 23 septembre 2001 Cocher les cases avec les marques suivantes ☒ ou ☐							
Nous vous demandons de bien vouloir ouvrir pour notre propre compte, un crédit documentaire irrévocable selon les instructions suivantes: Ce crédit documentaire est soumis aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires - RUUCD - Publication 600 de la Chambre de Commerce Internationale - CCI. Confirmation de crédit: ☐ Requête ☐ Non requête Nom et adresse du donneur d'ordre: Raison Sociale: Tél: Fax: E mail: Nom et adresse du bénéficiaire: Raison Sociale: Tel: Fax: E mail: Monnaie: Montant en chiffres: Montant en lettres: ☐ Maximum ☐ Environ: + % / - % Frais à la charge du: ☐ Donneur d'ordre ☐ Bénéficiaire Moyen de notification: ☐ Par téléphone ☐ Par courrier rapide Expéditions partielles: Transbordement ☐ Autorisées ☐ Autorisé ☐ Non autorisées ☐ Non autorisé Embarquement à bord / Expéditions: De: Port ou Aéroport d'embarquement A: Port ou Aéroport de destination Si transport terrestre, lieu de destination Au plus tard le: Termes de livraison (Incoterms 2000): ☐ CFR ☐ FOB ☐ CPT ☐ Autres (Préciser) Par ☐ Mer ☐ Air ☐ Route ☐ Poste Fret: Payé d'avance ☐ Payable à destination ☐ Utilisable auprès de: ☐ N'importe quelle banque ☐ Banque indiquée ci-dessous (*) Date d'expiration du crédit: Lieu de présentation des documents: Période de présentation de documents (nombre de jours): Mode de paiement: ☐ A vue ☐ Acceptation de traite à ☐ Négociation ☐ Paiement différé à ☐ Paiement mixte, selon détail ci-dessous (*) Autres instructions: Crédit documentaire revolving: Nombre de fois: Montant total cumulatif: ☐ OUI ☐ NON Crédit documentaire transférable: ☐ OUI ☐ NON Détail du mode de paiement mixte:	BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL BDL Agence Description de la marchandise et/ou des services: Conformes à la facture pro forma/ contrat / commande: N° du Numéro du dossier de domiciliation: Du Documents exigés A - Facture et document (s) de transport ☐ Facture commerciale en exemplaires signées indiquant l'origine et le nom du fabricant ou du producteur de la marchandise et le numéro de crédit documentaire. ☐ Un jeu complet de connaissance « Clean on Board » établi ou endossé à l'ordre de Banque de Développement Local donneur d'ordre indiquant le numéro du Crédit Documentaire. Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, les documents peuvent ne pas être libellés au nom de la BDL. ☐ Lettre de transport aérien établie à l'adresse de la BDL pour le compte du donneur d'ordre indiquant le numéro du Crédit documentaire Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, les documents peuvent ne pas être libellés au nom de la BDL. ☐ Autre document de transport (à préciser) B - Document(s) d'assurance ☐ Police d'assurance ☐ Certificat d'assurance sous forme transférable établi ou transféré en faveur de la BDL en valeur CIF plus% Si le crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de fonds appartenant à l'ordonnateur, le Certificat d'assurance peut ne pas être établi ou transféré en faveur de la BDL. ☐ Assurance couverte par nous-mêmes. C - Certificat(s) ☐ Certificat d'analyse ☐ Certificat phytosanitaire ☐ Certificat d'origine ☐ Autre certificat (Préciser) D - Autres documents ☐ Liste de colisage ☐ Note de poids ☐ Autres Le(s) certificat(s) et autre(s) document(s) doivent indiquer le numéro du crédit documentaire. Tous les document(s) doivent être transmis sous forme de deux (02) plis séparés. L'un par le biais d'un courrier RAPIDE, et l'autre par courrier RECOMMANDE destiné à la BDL, sise au 38, Rue des Frères BOUADOU - Bir Mourad Rais - Alger - ALGERIE. Signature(s) autorisée(s) du client <table border="0"> <tr> <td>Nom (s)</td> <td>Prénom(s)</td> <td>Qualité</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table> SPECIMEN	Nom (s)	Prénom(s)	Qualité			
Nom (s)	Prénom(s)	Qualité					

Annexe 6 page-2

**Conditions générales
pour les crédits documentaires à l'importation**

Considérant l'accord de la BDL d'ouvrir ce crédit documentaire en notre nom, nous convenons de ce qui suit:

1. Nous vous autorisons à débiter notre compte N°..... de toute somme due au titre de la présente opération que nous vous demandons de mettre en place.

Au cas où toute somme vous est due et non réglée par nos soins à échéance, vous avez le droit absolu, sans nous préavis ni vous référer à un quelconque préalable, pour débiter notre compte courant dont numéro ci-dessus.

Nous vous autorisons à virer la contre valeur si disponible de notre compte devise personne morale à notre compte dinars ci-dessus mentionné pour couvrir nos engagements.

Au cas où le solde de notre compte ne serait pas suffisant, nous nous engageons à verser à votre première demande un montant équivalent à notre engagement envers vous conformément à l'une de ces conditions.

2. Nous reconnaissons le droit inaliénable de la BDL concernant le choix du correspondant bancaire chargé de la confirmation et de la négociation des documents exigés au titre de ce crédit documentaire, aux meilleures conditions du moment.
3. Nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la mise en place du crédit documentaire notamment le risque de change ainsi que le paiement immédiat et à première demande de la BDL, sans déduction aucune ni contestations des frais et commissions, taxes nés en Algérie ainsi que les frais et commissions nés à l'étranger aux cas où ils ne pourraient être récupérés auprès du bénéficiaire.
4. Les documents ainsi que la marchandise qu'ils représentent et plus généralement les biens, objet du présent crédit documentaire, sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de l'engagement que nous vous demandons de souscrire. Cette affectation garantira également les avances, résultat de votre paiement ou le remboursement des engagements souscrits par la BDL ou par vos correspondants sous forme d'acceptation ou autrement et d'une façon débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.

J'ai bien noté que les dispositions de ce point (N°4) ne sont pas applicables dans le cas où le présent crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de mes fonds propres.

Pendant toute la durée de cette affectation nous nous engageons à donner des instructions à tout détenteur des marchandises ou des biens pour qu'il ne se dessaisisse de ceux-ci qu'avec accord express.

Nous vous autorisons à vendre la marchandise aux enchères publiques en quel lieu qu'elles se trouvent et nous nous engageons au cas où la dite vente ne couvrirait pas les sommes que vous avez déboursées ainsi que vos frais et intérêts à vous régler sans délai la différence.

5. Si la valeur de la marchandise ou du bien, objet du présent crédit documentaire, vient à baisser en dessous du montant de celui-ci par suite d'une variation, soit des prix, soit des cours de la monnaie, la présente affectation en gage et en nantissement ne fait pas obstacle à votre demande de reconstitution de marge aussi longtemps que votre engagement demeurera en vigueur et que nous ne vous aurons pas intégralement remboursés.
6. Nous nous engageons, si l'assurance est contractée par nos soins, à vous communiquer dans les délais les plus brefs les renseignements relatifs à l'embarquement et à obtenir de notre assureur un titre négociable que nous vous transmettons sur demande.

7. Nous acceptons de vous indemniser à votre première demande, vous rembourser et vous préserver contre tout préjudice, engagements, frais, dommages et dépenses (dont honoraires) que vous auriez encouru dans le cadre du crédit documentaire du crédit documentaire (sauf en cas de négligence ou faute de votre part) dont ce qui suit:
 - a. Tout cas de manquement ou préservation ou exercice des droits de la BDL dans le cadre de ce crédit ou tout document de garantie.
 - b. La réception par la BDL d'un paiement qui lui est dû (soit par compensation, soit sur ordre de tribunal, jugement ou autre) en une monnaie autre que celle dans laquelle le paiement est dû et qui convient par la BDL (au taux de change en vigueur à la date déterminée par elle) en la devise dans laquelle le paiement est dû donne un montant inférieur à celui qui lui est dû et,
 - c. Tous autres frais légaux que la BDL peut, de manière raisonnable, engager pour protéger ses droits sous couvert du crédit documentaires.Cette indemnité est indépendante des autres obligations de la BDL et demeure valable au-delà de la validité du crédit.
8. Les droits de la BDL au titre de ce crédit documentaire ou autre accord ou instrument délivré sous couvert de ce crédit documentaire sont cumulatifs et n'excluent pas d'autres droits. Tout défaut ou retard par la BDL dans l'exercice partiel d'un droit ou d'un seul droit ne l'empêche pas d'exercer tel droit ou toute autre droit. Toute renonciation ou amendement ne sont considérés comme effectifs que s'ils sont donnés par écrit. Ces termes sont valables nonobstant la non validité, la nullité du crédit documentaire ou toute autre engagement de notre part sous couvert de ce crédit documentaire ou autre en vertu d'une loi, réglementation, règle, ou autre condition.
9. Ce crédit est soumis aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires de la chambre de commerce internationale, actuellement en vigueur (brochure 600).
10. Ces conditions, ainsi que les conditions contenues dans la demande d'émission du crédit documentaire s'appliquent à tous les crédits documentaires émis par vos soins, ainsi qu'à celles qui seront émises à notre demande.
11. En cas de contradiction entre les conditions générales et les conditions d'émission du crédit documentaire, ce sont les conditions générales qui prévalent.
12. Nous vous autorisons à débiter notre compte du montant de vos commissions et autres frais dus au titre de l'émission et de la prorogation éventuelle du crédit documentaire. Nous vous autorisons également à débiter notre compte du montant des intérêts de retard selon l'usage au sein de votre établissement.
13. En cas de contradiction entre les conditions générales et les conditions d'émission du crédit documentaire, ce sont les conditions générales qui prévalent.

Nous avons élu domicile à l'adresse indiquée dans registres aux fins de nous communiquer toute information concernant ce crédit documentaire par pli postal, recommandé ou par porteur.

Nom : _____

Prénom : _____

Qualité : _____

Signature(s) habilitée(s)

Annexe 7 : EUR.1

CERTIFICAT DE CIRCULATION DES MARCHANDISES

1. Exportateur (nom, adresse complète, pays) FRANCE		EUR.1 N° A <i>Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire</i>	
3. Destinataire (nom, adresse complète, pays) [mention facultative] 15000 W.TIZI OUZOU ALGERIE		2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre UNION EUROPEENNE et ALGERIE (Indiquer les pays, groupe de pays ou territoires concernés)	
6. Informations relatives au transport (mention facultative)		4. Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires FRANCE	5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination ALGERIE
7. Observations		8. Numéro d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ⁽¹⁾ ; désignation des marchandises 80 COLIS NIF	
9. Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m³, etc.)		10. Factures (mention facultative)	
11. VISA DE LA DOUANE Déclaration certifiée conforme Document d'exportation ⁽²⁾ : Modèle EX n° du Bureau de douane : FR003680 Pays ou territoire de délivrance : FRANCE À FOS/MER le 29/11/2018 (Signature)		12. DÉCLARATION DE L'EXPORTATEUR Je soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat.	

⁽¹⁾ Pour les marchandises non emballées, indiquer le nombre d'objets ou mentionner « en vrac ».

⁽²⁾ À remplir seulement lorsque les règles nationales du pays ou territoire d'exportation l'exigent.

Ref: 5049

Vente aux correspondants: **GMJ** (M) Douane, 50 avenue de l'Europe, CE 50000 Fos-Mer, 13700 MARSEILLE LA VALLÉE Péd. 3 - 04 91 88 14 20 - Fax: 04 91 88 14 20 - Site Internet: www.gmj.fr

Annexe 7 page-2

13. DEMANDE DE CONTRÔLE, à envoyer à : DNRED - BCRE 2 MAIL MONIQUE MAUNOURY TSA 10313 94853 IVRY SUR SEINE	14. RÉSULTAT DU CONTRÔLE
Le contrôle de l'authenticité et de la régularité du présent certificat est sollicité. À _____, le _____ Cachet _____ (Signature)	Le contrôle effectué a permis de constater que le présent certificat ⁽¹⁾ ☐ a bien été délivré par le bureau de douane indiqué et que les mentions qu'il contient sont exactes. ☐ ne répond pas aux conditions d'authenticité et de régularité requises (voir les remarques ci-annexées). À _____, le _____ Cachet _____ (Signature) ⁽¹⁾ Marquer d'un X la mention applicable

Notes

1. Le certificat ne doit comporter ni grattages ni surcharges. Les modifications éventuelles qui y sont apportées doivent être effectuées en biffant les indications erronées et en ajoutant, le cas échéant, les indications voulues. Toute modification ainsi opérée doit être approuvée par celui qui a établi le certificat et visée par les autorités douanières du pays ou territoire de délivrance.
2. Les articles indiqués sur le certificat doivent se suivre sans interligne et chaque article doit être précédé d'un numéro d'ordre. Immédiatement au-dessous du dernier article doit être tracée une ligne horizontale. Les espaces non utilisés doivent être bâtonnés de façon à rendre impossible toute adjonction ultérieure.
3. Les marchandises sont désignées selon les usages commerciaux avec les précisions suffisantes pour en permettre l'identification.

Annexe 8 : EX.01

COMMUNAUTE EUROPEENNE				FR003680		A BUREAU D'EXPEDITION / D'EXPORTATION	
3 Exemplaire pour l'expéditeur/l'exportateur	2 Expéditeur/Exportateur ☐ CONDAT SA 104 AVENUE FREDERIC MISTRAL 38670 CHASSE SUR RHONE FRANCE		No FR71368073400017		1 DÉCLARATION EX A 01		
	8 Destinataire No ETRANGER		9 Responsable financier No		10 Pays prem destin		
	14 Déclarant/Représentant H. B. I. ZAC Saumaty Séon - 45 av A. Roussin 13321 MARSILLE CEDEX 16 FR Mode de représentation 2		No FR34229122600088 No agrément 00004876		15 Pays d'expédition d'exportation FRANCE		
	18 Identité et nationalité du moyen de transport au départ		19 Ctr 1		20 Conditions de livraison CFR ALGER		
	21 Identité et nationalité du moyen de transport actif franchissant la frontière VEGA AZURIT		22 Monnaie et montant total facture EUR		23 Taux de change 1		
	25 Mode transport à la frontière 1		26 Mode transport intérieur 3		27 Lieu de chargement LR		
	29 Bureau de sortie FR003680		30 Localisation des marchandises MAF-DARSE 2/MAF-DARSE 2		31 Colis et désignation des marchandises NIF		
	32 Article 1		33 Code des marchandises 34039900		34 Code P origine 90		
	35 Masse brute (kg) 1000		36 Masse nette (kg) 000		37 Régime 1000		
	38 Masse brute (kg) 15200		39 Contingent ZZZ Z DOS02394154		40 Décl. Sommaire / Doc. Précédent 918-1888		
41 Unités supplémentaires		42 Prix de l'article		43 Code 1 M E			
44 Mentions spéciales/ Documents produits/ Certificats et autorisations Cana R499 / Dtp Y901, Y923 N271 6000045613 28/11/2018 N380 1090456567 28/11/2018 N954 A 3779755 28/11/2018		45 Ajustement		46 Valeur statistique 29793			
47 Calcul des importations		48 Report de paiement CE : ARMQ		49 Identification de l'entrepôt			
50 Principal obligé No		Signature		C BUREAU DE DEPART			
51 Bureaux de passage prévus (et pays)		52 Garantie non valable pour		53 Bureau de destination (et pays)			
D CONTRÔLE PAR LE BUREAU DE DEPART		Cachet		54 Lieu et date FOS/MER 29/11/2018			
Résultat		Scellés apposés Nombre		Signature et nom du déclarant/representant LAURA COZETTE			
Délai (date limite)		Signature					

Annexe 9 : note de poids.

CONDAT

ORIGINAL

NOTE DE POIDS

Client

NIF du client :

Nos références

:

AR n°

/ Facture

Spécification

:

Produits

Poids Total Net

Poids Total Brut

CONDAT SA

104, Avenue Frédéric Mistral
330670 CHASSE-SUR RHONE
t. (33) 4 78 07 38 38 - Fax (33) 4 78 07 38 00
DET 713 680 734 00017 - NAF 2059 Z
VAT FR 14 703 680 734

Annexe 10 : Certificat d'origine.

 N° 11012-01	1. Expéditeur (nom, adresse, pays) <i>Consignor Expedidor</i> المرسـل 发货人 Отправитель CONDAT SA 104 AVENUE FREDERIC MISTRAL 38670 CHASSE SUR RHONE FRANCE / FRANCE	N° 2018_11_28_2727419	ORIGINAL
	COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE EUROPEAN COMMUNITY COMUNIDAD EUROPEA المجموعة الأوروبية 歐洲共同体 ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN شهادة المنشأ 原产地证明 СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА		
	2. Destinataire (nom, adresse, pays) <i>Consignee Destinataro</i> البـ 收货人 Получатель 15000 W. TIZI OUZOU ALGERIE / ALGERIA	3. Pays d'origine <i>Country of origin Pais de origen</i> بلد المنشأ 原产国 Страна происхождения UNION EUROPÉENNE-FRANCE / EUROPEAN UNION - FRANCE	
	4. Informations relatives au transport (mention facultative) Transport details Expedition مرفعة 运输情况 Вид транспорта и маршрут следования (насколько это известно) MIXTE / COMBINATION	5. Remarques <i>Remarks Observaciones</i> ملاحظات 备注 Для служебных отметок	
	6. N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises Item number ; marks, numbers, number and kind of packages ; description of goods N° de orden ; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los bultos ; designacion de las mercancías مواصفات البضاعة : رقم التسلسل ، العلامة ، رقم الطرود ، عدد وطبيعة الطرود 序号；商标；号码；包装件数量和性质；商品种类； Порядковый номер, маркировочные знаки, нумерация, количество мест и вид упаковки, описание товара	7. Quantité <i>Quantity Cantidad</i> الكمية 数量 Количество 15200 KG POIDS NET - NET WEIGHT	
8. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N°3 THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3 LA AUTORIDAD INFRASCRITA CERTIFICA QUE LAS MERCANCIAS DESIGNADAS SON ORIGINARIAS DEL PAIS INDICADO EN LA CASILLA N°3 تشهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم ٣ 签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家 Подписавший уполномоченный орган удостоверяет, что вышеприведенные товары происходят из страны, указанной в графе N° 3  Pr le Président. 29-11-2018 Angélique CONTAMIN Lieu et date de délivrance : designation, signature et cachet de l'autorité compétente Place and date of issue ; name, signature and stamp of competent authority Lugar y fecha de expedición ; designación, firma y sello de la autoridad competente Место и дата выдачи : наименование, подпись и печать уполномоченного органа			
CCIP/GEFI Réf. 38011 - CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS		N° 1720007	

Annexe11 : référence Swift.

DIRECTION DU COMMERCE INTERNATIONAL
REFSWIFTND

DESTINATAIRE CODE SWIFT (exemple ATUBTRIS)

MESSAGE TYPE 700 EMISSION CREDIT DOCUMENTAIRE
TEXT

27 : SEQUENCE OF TOTAL
1/1

40A:FORM DU CREDIT DOCUMENTAIRE : IRREVOCABLE A VUE
IRREVOCABLE ET CONFIRME

20: NR DU CREDIT DOCUMENTAIRE
C0..08

31C : DATE D'EMISSION
.../.../...

31D : DATE ET LIEU DE VALIDITE
.../.../...

50: DONNEUR D'ORDRE
Raison Sociale:
Adresse:

59 : BENEFICIAIRE
Raison Sociale:
Adresse:

32B : MONTANT ET CODE MONNAIE
/MONTANT (exemple) 173 061.00 EUR
CENT SOIXANTE TREIZE MILLE SOIXANTE ET UN EUROS

41A: UTILISABLE AUPRES DE

43: EXPEDITIONS PARTIELLES
INTERDITES

43 :TRANSBORDEMENT .
AUTORISE

44E :ON BOARD /DISP/TAKING CHARGE / EXPEDITION
.....

44F : DESTINATION PORT D'ALGER
.....

45A : CONCERNANT L'EXPEDITION
.....

CONFORME A LA FACTURE PROFORMA DU .../.../.... NR (exemple AB/1417)
MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE

46 A : DOCUMENTS REQUIRED / DOCUMENTS EXIGES

- FACTURE DEFINITIVE EN 06 EXEMPLAIRES DUMENT SIGNEES ET CACHETEEES PAR LE BENEFICIAIRE
- FACTURE COMMERCIALE
- JEU COMPLET DE CONNAISSEMENT CLEAN ON BOARD ETABLI A L'ORDRE DE LA BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL AGENCE 151 NITIFY ORDONNATEUR MARQUE FRET PAYE
- CERTIFICAT D'ORIGINE ETABLI PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU PAYS D'ORIGINE DE LA MARCHANDISE
- CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE DELIVRE PAR UN ORGANISME HABILITE REPRENANT LE NR DU CREDIT DOCUMENTAIRE
- LISTE DE COLISAGE
- NOTE DE POIDS

47A : / CONDITIONS SUPPLEMENTAIRE

- + MARCHANDISE VENDUE EN CFR INCOTERM
- + L'ENVOI DES DOCUMENTS SE FERA EN DEUX PLIS SEPARES DIRECTEMENT A NOTRE DIRECTION SISE, 38, RUE DES FRERES BOUADDOU BIR MOURAD RAIS ALGER ALGERIE PAR COURRIER RAPIDE.
- CETTE LETTRE DE CREDIT EST SOUMISE AUX RUU RCD REVISION 2007 BROCHURE 600 DE LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE.

TOUS LES DOCUMENTS DOIVENT ETRE TRANSMISES EN 02 PLIS PAR DHL A NOTRE DIRECTION BIR BOURAD RAIS

71B : CHARGES / FRAIS DONNEUR D'ORDRE

TOUS LES FRAIS BANCAIRES HORS D'ALGERIE SONT A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE

49 : CONFIRMATION INSTRUCTIONS / INSTRUCTIONS DE CONFIRMATIONS

CONFIRM

78 : INSTRUCTIONS TO PAY / ACC / NEG BK / INSTRUCTIONS DE LA BANQUE PAY / ACC / NEG .

- + NOUS VOUS COUVRIRONS AUPRES DU CORRESPONDANT DE VOTRE CHOIX VALEUR 10 JOURS OUVRABLES TANT EN ALGERIE QU'A L'ETRANGER DATE DE RECEPTION DES DOCUMENTS CONFORMES EN NOUS AVISANT PAR SWIFT OU TELEX CHIFFRE DE L'ENVOI SANS FRAIS POUR NOUS.

72 : SENDER TO RECEIVER INFORMATION / INFO D'EMETTEUR A RECEVEUR

LES PAIEMENTS SOUS RESERVES NE SONT PAS PERMIS SANS NOTRE ACCORD PREALABLE VEUILLEZ NOTIFIER PAR FIL AU BENEFICIAIRE.

Annexe 12 : Taxe De Domiciliation.

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA
DE TIZI OUZOU
RECETTE DES IMPOTS D'AZAZGA

Code de la recette :

1	5	1	0	9
---	---	---	---	---

**ATTESTATION D'EXONERATION
DE LA TAXE DE DOMICILIATION
BANCAIRE**

(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2015,
modifié et complété).

Nom et prénom ou raison sociale :
Statut juridique :
Capital social : **DA**
Adresse : **15300 TIZI OUZOU ALGERIE**

Número d'Identification Statique :

0	0	0	0	0	0	2	0
---	---	---	---	---	---	---	---

Número d'immatriculation au registre de commerce :

1	5	0	0	0	0	9	B	0
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Code d'activité:

4	1	0	3	0	7
---	---	---	---	---	---

Número du compte bancaire de l'importateur : **005 00151 400**

Nom, prénom et adresse du gérant : **-TIZI OUZOU**

Número d'Identification Statique du gérant :

1	5	1	8	0	9
---	---	---	---	---	---

Indication (S) et position (S) tarifaire (S) des produits importés :

(FONCTIONNEMENT) code :

Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif :

Número de la facture ou autre document commercial :

Banque de domiciliation : **BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL**

Désignation de l'agence : **BDL AZAZGA** Code de l'agence : **151**

Bénéficiaire étranger :

Adresse du bénéficiaire étranger :

Visa du Receveur des Impôts



Visa de la Banque

Signature du représentant

Quittance de paiement :

Número : 303821

Date : 05/02/2017

Mode de paiement : C.A.

Exemplaire n° 2 :

Déposé par l'importateur et conservé par
la Banque

Accusé de Réception :

Sommaire.

Introduction générale.

I. Chapitre 1 Les Fondements Du Commerce Extérieur.	5
A. Section 1 : Présentation Du Commerce International.	5
1. L'organisation mondiale du commerce (OMC) :	6
a) Fiche signalétique de l'OMC :	6
b) Les fonctions de l'OMC :	6
2. La chambre du commerce Internationale (CCI) :	6
3. Le commerce international et la mondialisation:	7
4. Quelques théories et concepts de base :	8
a) La thèse de l'accroissement de la consommation :	8
(1) Adam Smith : La théorie de l'avantage absolu :	8
(2) La théorie des avantages comparatifs :	9
b) Les économies d'échelle :	9
c) La thèse de diversification :	10
d) La thèse de la stabilité :	10
e) Le protectionnisme :	10
5. Les inquiétudes actuelles à propos du commerce international :	11
B. Section 2 : Les Eléments Fondamentaux Des Opérations Du Commerce International.	12
1. Le contrat de commerce international :	13
a) Généralités et définition :	14
b) Conditions de formation :	14
c) Effets du contrat de commerce international :	15
(1) Obligations des parties :	15
(2) Transfert de propriété et de risques :	15
d) Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international :	15
2. Le contrat électronique :	17
a) Définition :	17
b) Formation du contrat électronique :	17
c) Avantages et inconvénients du contrat électronique :	17
3. Le règlement des différends :	17
4. Les incoterms :	18
a) Notions générales :	18
b) Définition des différents incoterms :	19
c) Classement des incoterms :	22
(1) Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur :	22

(2) Selon le mode de transport :	22
(3) Selon le type de la vente :	22
d) Limites des incoterms :	23
5. Présentation générale des incoterms 2010 :	23
6. Les documents du commerce international :	23
a) Les documents de prix:	24
(1) La facture proforma :	24
(2) La facture commerciale :	24
(3) La facture consulaire :	24
(4) La facture douanière :	24
b) Les documents garantissant le transport :	24
(1) Le connaissement maritime (Bill of Lading B/L) :	24
(2) Le connaissement de charte partie:	25
(3) Le connaissement de transport combiné (combined bill of lading) :	26
(4) La Lettre de Transport Aérien LTA (air way bill) :	26
(5) La lettre de voiture internationale CMR :	26
(6) Le Forwarder Certificate of Receipt (FCR):	26
(7) Le récépissé postal :	26
c) Les documents d'assurance :	26
(1) La police au voyage :	27
(2) La police flottante, ou police d'abonnement :	27
d) Les documents annexes :	27
(1) Le certificat d'origine :	27
(2) Le certificat de provenance :	27
(3) Le certificat du contrôle de qualité (d'inspection) :	27
(4) Le certificat sanitaire ou phytosanitaire :	27
(5) Le certificat vétérinaire :	28
(6) Le certificat d'analyse :	28
(7) Le certificat d'usine :	28
(8) Le certificat de circulation des marchandises :	28
(9) Le certificat de poids :	28
7. La Domiciliation Bancaire :	29
a) La pré domiciliation bancaire :	29
b) La domiciliation :	29
(1) La domiciliation des importations :	30

(2)	Gestion et suivi du dossier de domiciliation :	31
(3)	Apurement de la domiciliation :	31
c)	La domiciliation des exportations :	32
(1)	Définition :	32
(2)	Traitement de l'opération	32
(3)	Gestion du dossier de domiciliation	33
(4)	Apurement du dossier de domiciliation	33
C.	Section 3 : les instruments de paiement à l'international	34
1.	Terminologie :	34
2.	Les instruments de paiement :	35
a)	Le chèque :	35
b)	L'effet de commerce : lettre de change ou traite :	35
(1)	Définition :	35
(2)	Les Différents types de la lettre de change :	36
(3)	Fonction de la lettre de change :	36
c)	Le virement :	37
d)	L'affacturage :	37
(1)	Définition :	37
(2)	Les différents types de l'affacturage :	38
(3)	Les avantages de l'affacturage pour l'utilisateur :	38
(4)	La rémunération de l'affacturage :	39
3.	Les limites des instruments classiques de paiement :	39
II.	Chapitre 2 les techniques de paiement à l'international.	41
A.	Section 1 : Les techniques de paiement non documentaires de règlements : Le Transfert Libre. 41	
1.	Définition :	41
2.	Déroulement et mécanisme d'un transfert libre :	41
3.	Schéma représentatif d'une opération de transfert libre :	42
4.	Avantages et inconvénients :	43
B.	Section 2 : présentation du crédit documentaire.	43
1.	Définition :	43
2.	Les intervenants :	44
3.	Aspect juridique du crédit documentaire :	44
4.	Son utilité :	45
5.	Types du crédit documentaire :	45
a)	Crédit documentaire révocable : cette technique est interdite en Algérie.	45

b) Le crédit documentaire irrévocable :	46
c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :	46
d) Les crédits documentaires spéciaux :	48
(1) Le Credoc Revolving (Renouvelable):	48
(2) Le crédoc "Red clause" :	48
(3) Le crédoc "green clause" :	48
(4) Le crédit documentaire transférable :	49
(5) Le crédoc "back to back" ou le crédoc adossé:	49
e) Caractéristiques du crédit documentaire:	50
(1) Les dates butoir :	50
(2) Le pli cartable :	50
(3) Les réserves :	50
f) Autres caractéristiques :	50
g) Le fonctionnement du crédit documentaire :	51
h) Le mécanisme du crédit documentaire :	52
i) Les conditions du crédit documentaire :	52
j) Avantages et inconvénients du crédit documentaire :	52
(1) Avantages :	52
(2) Inconvénients :	52
C. Section 3 : présentation de la remise documentaire.	53
1. Définition :	53
2. Les intervenants :	53
3. Aspect juridique de la remise documentaire :	53
4. Types de remises documentaires :	54
a) La remise simple :	54
b) La remise documentaire :	54
5. Les modes de réalisation d'une remise documentaire :	54
a) La remise documentaire contre paiement D/P (Documents against Payment) :	54
b) La remise documentaire contre acceptation D/A (Documents against Acceptance) :	54
6. Fonctionnement d'une remise documentaire :	56
7. Mécanisme de remise documentaire :	57
8. Avantages et inconvénients :	58
a) Avantages :	58
b) Inconvénients :	58

III. Chapitre 3 Traitement D'une Opération De Commerce Extérieur Dans Le Nouveau Système D'information De La Banque de développement local (Cas pratique).	60
A. Section1 : Présentation de l'organisme d'accueil.	60
1. Présentation de la Banque de Développement Local (BDL).	60
a) Historique et perspectives :	60
(1) Origine et création:	60
(2) Activités et perspectives de la banque :	60
b) Organisation de la BDL :	61
(1) Quelques chiffres clés :	61
2. Présentation de la Direction des Services de Paiement (DSP) :	62
3. Missions du service « opérations documentaires » :	64
4. Organigramme de la direction services de paiement (DSP) :	65
B. Section 2 : traitement d'une opération de crédit documentaire.	66
1. Déroulement d'une opération d'importation par crédit documentaire :	66
2. Détermination des éléments dans le contrat commercial :	66
3. Les conditions d'ouverture du crédit documentaire :	66
4. Conditions supplémentaires :	67
5. La pré-domiciliation :	67
6. L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire :	67
7. Les commissions y afférentes :	69
8. Matérialisation de la domiciliation :	69
9. L'ouverture de la lettre de crédit :	70
10. Le transfert du dossier à la direction de service de paiement « DSP » :	70
a) La réalisation du crédit documentaire :	70
b) La remise des marchandises :	71
11. L'apurement :	71
C. Section 3 : traitement d'une opération de remise documentaire.	71
1. Déroulement d'une opération d'importation par remise documentaire.	71
2. Présentation du cas d'une remise documentaire	71
3. Expéditions de la marchandise et l'envoi des documents :	72
4. Réception du bordereau à la direction de l'étranger :	73
5. La procédure de comptabilisation de commissions liées à la remise documentaire.	73

Conclusion générale.

Bibliographie.

Liste des tableaux et figures.