



UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU



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

*Mémoire de fin d'étude*  
*En vue de l'obtention du diplôme de Master en*  
*science de gestion*  
**Option : Management bancaire**

**Thème :**

***Le financement du commerce extérieur par le  
crédit documentaire. Cas Banque National  
d'Algérie, Agence de boghni-577.***

**Présenté par :**

M<sup>elle</sup> BOUAZIZ Safia  
M<sup>elle</sup> SLIMANI Samia

**Dirigé par :**

M<sup>me</sup> AIT SI SAID Radia

***Devant le jury composé de :***

***Présidente : M<sup>me</sup> TIFRANI Souad      Maitre assistante (A) UMMTO***  
***Examinatrice: M<sup>me</sup> SEKHER Kahina      Maitre assistante (A) UMMTO***  
***Encadreur : M<sup>me</sup> AIT SI SAID Radia      Maitre de conférence (B) UMMTO***

**Promotion : 2019-2020**

# *Remerciement*

*Nous tenons à remercier avant tout le Bon Dieu qui nous a donné le courage et la volonté pour réaliser notre travail.*

*Nous tenons tout particulièrement à exprimer nos plus vifs remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce mémoire et particulièrement à :*

*Tous nos enseignants qui nous ont permis d'accéder aux connaissances et au savoir tout au long de nos études.*

*Nous remercions également notre promotrice*

*M<sup>elle</sup> AIT SI SAID Radia pour sa disponibilité et tous ses conseils.*

*Aux membres du jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce travail, M<sup>me</sup> TIFRANI et M<sup>me</sup> SEKHËR.*

*Un Merci pour toutes les personnes de la Banque Nationale d'Algérie, Agence de Boghni, en particulier M<sup>er</sup> ZABAR CHABANE et M<sup>elle</sup> BELMAHDI Sarah pour leur accueil, éclaircissements et conseils.*

*Nos remerciements s'adressent encore une fois à nos parents pour leurs relectures attentives, corrections, remarques, leur soutien et leur patience.*

# *Dédicaces*

*Je dédie ce travail : à mes chers parents « ESSAID & DJAMILA »*

*Mes parents bien aimés*

*Qui ont consacré leur vie à mon éducation*

*Ma très chère maman qui ma élevée avec amour et tendresse*

*A mon très cher père qui a payé des années d'amour et de sacrifices pour son*

*Éducation son encouragement tout au long de mes études*

*Et j'espère que vos serez toujours fiers de moi*

*Que Dieu vous Préserve et vous Procure santé et longue vie*

*Je tiens à dédier ce modeste travail aussi :*

*À ma chère grand-mère, que Dieu te garde pour nous*

*À ma meilleure amie SYLIA qui m'a toujours aidé et encouragé*

*Qui était toujours à mes côtés*

*Et qui m'accompagné durant ce travail*

*À mon grand frère Yanis*

*À ma chère binôme SAFIA et sa famille.*

*À mes chers amis : LAMIA, SABRINA, MELISSA, FAHIMA*

*A mes cousines : SARAH, LYDIA, GHANIA*

*À tous mes enseignants durant mon cursus scolaire et universitaire,*

*Merci à toutes les personnes qui m'ont aidé de près ou de loin.*

**SAMIA**

# Dédicaces

*Je tiens à dédier ce travail :*

*Aux deux êtres qui comptent le plus à mes yeux, ceux qui m'ont toujours offerts le meilleur d'eux-mêmes, ceux qui m'ont toujours soutenu dans les moments difficiles de ma vie, à mes parents que je ne remercierai jamais assez.*

*A mon frère : Slimane*

*A mes deux sœur : Maya et Yasmine*

*A toute ma famille*

*A mes amis et plus particulièrement : Dehbia, Ouahiba, Adel, Sylvia, Narimene, Nora, Samia, Mohamed, Ahmed.*

**SAFIA**

## Liste des abréviations

---

**CFR:** Cost And Freight / coût et fret.

**CIF:** Cost Insurance and Freight. / Coût assurance et fret.

**CCI :** Chambre De Commerce Industrie.

**CIP :** Carriage And Insurance Paid To / port paye, assurance comprise jusqu'à.

**COD :** Le paiement contre remboursement Cash on delivery

**CPE :** Couramment Paiement Emis

**CPT:** Carriage Paid To / port paye jusqu'à.

**D10 :** Document Douanier Pour L'importateur.

**D10 :** Document douanier qui certifié que la marchandise est sorti

**DAF:** Delivered At Frontier / Rendu A frontière

**DAP :** Delivered At Place / Rendu au lieu de destination

**DAT:** Delivered At Terminal / Rendu au terminal

**DDP:** Delivered Duty Paid / Rendu droits acquittés

**DDU:** Delivered Duty Unpaid.

**Delta V8 :** Système de gestion de la BNA

**DEQ:** Delivered Ex Quay/ Rendu A Qual

**DES :** Delivered Ex Ship / Rendu non décharge

**DHL :** Société de transport de coli et du courrier

**DI :** Domiciliation a Délais Normal.

**DIP :** Domiciliation d'importation à délai spécial.

**DMFE :** Direction des mouvements financiers avec l'étranger

**DRCIE :** Document de réparation initial des crédits et des emplois

**DOD :** Direction des opérations documentaire

## Liste des abréviations

---

**EUR** : Euro Européen

**EUR1** : Certificat de circulation permet aux marchandises de circuler en bénéficiant de droit de douane

**EXA** : Ou Ex1 document douanier du pays de l'exportateur européen

**EXW** : Ex Work / à l'usine

**FAS** : Free Alongside Ship / franco le long du navire.

**FCA** : Free Carrire / franco transporteur

**FOB** : Free On Board / franco à bord

**INR** : Les comptes intérieurs Non-Résidents

**LTA** : Lettre De Transport Aérien

**LTR** : Lettre De Transport Routier

**LVF/DLVI** : Lettre De Voiture Ferroviaire

**Mt 700** : Swift d'ouverture de la lettre de crédits établi par la banque de l'importateur

**MT 752+** : Swift spéciale

**NIF** : Numéro d'identification fiscal

**RUU** : Les règles et usances Uniformes sont un ensemble de règles utilisées la lettre de crédit de la chambre commercial internationale

**Swift MT 734** : Etabli par la banque notificatrice qui signifié lettre de crédit accepté ou refusée

**SWIFT**: Society of Word Wide Inter Bank Financial Telecommunication

**TDI/ TDIP** : Transmission à délai normal/ Transmission à délai spécial

**USD** : Dollar Américain

## Liste des abréviations

---

**B.C.A** : Banque Central d'Algérie

**B.I.A** : Banque Intercontinentale Arabe

**C.D.I** : Contrat à durée intedeterminé

**CEDAC** : Comptes étranger en dinars convertibles

**CREDOC** : Crédit Documentaire.

**INCOTERM** : International Commercial Termes.

## Liste des figures

---

<b>Figure n°01</b> : La remise documentaire .....	35
<b>Figure n°02</b> : Mécanisme du crédit documentaire avec intervention d'une seconde banque ...	38
<b>Figure n°03</b> : Rôle des intervenants .....	43
<b>Figure n°04</b> : Le crédit documentaire révocable .....	44
<b>Figure n°05</b> : Crédit irrévocable .....	45
<b>Figure n° 06</b> : Crédit irrévocable et confirme .....	46
<b>Figure n°07</b> : Le déroulement du crédit documentaire .....	51
<b>Figure n°08</b> : Crédit réalisable par paiement a vue .....	52
<b>Figure n°09</b> : Crédit réalisable par acceptation.....	53
<b>Figure n°10</b> : Le paiement différé .....	54
<b>Figure n°11</b> : La réalisation d'un Credoc par négociation .....	60
<b>Figure n°12</b> : l'organigramme de la Banque nationale d'Algérie .....	77
<b>Figure n°13</b> : Organisation de l'agence catégorie « B » .....	79
<b>Figure n°14</b> : Organisation du service crédit.....	80
<b>Figure n°15</b> : Avez-vous déjà effectué une transaction à l'international .....	96
<b>Figure n°16</b> : Avez-vous déjà utilisé le crédit documentaire .....	97
<b>Figure n°17</b> : Quelle est la raison pour laquelle utilisez-vous le CREDOC .....	98
<b>Figure n°18</b> : Quel est le degré de votre satisfaction auprès ce mode .....	99
<b>Figure n°19</b> : Avez-vous déjà rencontrée des problèmes lors d'une transaction avec ce mode de paiement .....	100
<b>Figure n°20</b> : Quel mode de paiement préférez-vous pour une transaction a l'internationale.	101
<b>Figure n°21</b> : Quel type de crédit documentaire utilisez-vous.....	102

## Liste des figures

---

<b>Figure n°22:</b> Pourquoi avez-vous choisi la Banque Nationale d'Algérie au lieu d'une autre banque .....	103
<b>Figure n°23:</b> Etes-vous satisfait des services proposés par la BNA .....	104

## Liste des tableaux

---

<b>Tableau n°1</b> : Les incoterms 2000 - PUB n° 560 CCI .....	11
<b>Tableau n°2</b> : Incoterms multimodaux : tous modes de transport .....	12
<b>Tableau n°3</b> : Incoterms maritimes ou fluviaux .....	12
<b>Tableau n°04</b> : La ligne des crédits.....	83
<b>Tableau n°05</b> : Le cachet de domiciliation .....	86
<b>Tableau n°06</b> : Représentation les frais et commissions d’ouverture CDI pour l’entreprise « R » .....	90
<b>Tableau n°07</b> : Représentant les frais et commission de règlement CDI de l’entreprise « R ».....	94
<b>Tableau n°08</b> : Les clients et leurs transactions commerciales au sien de la BNA .....	96
<b>Tableau n°09</b> : l’utilisation du crédit documentaire par les clients .....	96
<b>Tableau n°10</b> : L’objectif du crédit documentaire selon les clients de la BNA .....	97
<b>Tableau n°11</b> : La satisfaction des clients de la BNA vis-à-vis de crédit documentaire.....	97
<b>Tableaux n°12</b> : Les risques du crédit documentaire selon les clients de la BNA .....	99
<b>Tableau n°13</b> : L’analyse des différents modes du paiement à l’internationale .....	101
<b>Tableau n°14</b> : Les types du crédit documentaire .....	102
<b>Tableau n°15</b> : La Banque Nationale d’Algérie et ces clients .....	103
<b>Tableau n°16</b> : La satisfaction clientèle par la BNA .....	104

## Sommaire

---

<b>Introduction générale.....</b>	<b>1</b>
<b>Chapitre I : Présentation du commerce international</b>	
<b>Section 01 : Présentation de la banque.....</b>	<b>4</b>
<b>Section 02 : Les incoterms et les documents utilisés dans le commerce extérieur.....</b>	<b>8</b>
<b>Section 03 : La domiciliation bancaire .....</b>	<b>24</b>
<b>Section 04 : Les techniques de paiement du commerce extérieur .....</b>	<b>32</b>
<b>Chapitre II : Mécanismes et réalisation du crédit documentaire CREDOC</b>	
<b>Section 1 : Généralités sur le crédit documentaire « CREDOC » .....</b>	<b>42</b>
<b>Section 2 : Le déroulement du crédit documentaire et les comptes qui convient .....</b>	<b>58</b>
<b>Section 3 : Les garanties bancaires utilisées dans le cas du CREDOC .....</b>	<b>64</b>
<b>Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire, cas de la Banque National d'Algérie « BNA » agence de Boghni - 557</b>	
<b>Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....</b>	<b>74</b>
<b>Section 2 : Présentation de la pré-domiciliation et la domiciliation.....</b>	<b>85</b>
<b>Section 3 : Le financement d'une opération d'importation par crédit documentaire .....</b>	<b>85</b>
<b>Section 4 : l'analyse des résultats de l'enquête et leurs discussions.....</b>	<b>94</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>106</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>108</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>111</b>
<b>Tables des matières .....</b>	<b>130</b>

Le commerce extérieur 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. Il s'agissait quelquefois 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.

Cependant, le financement contribue au commerce international dans quatre domaines : la facilitation des paiements, l'atténuation de risque du financement et le suivi de l'état des paiements et des expéditions. Toute transaction de financement du commerce implique une combinaison de ces quatre éléments, adaptée aux circonstances d'un marché donné ou d'une relation commerciale particulière, l'efficacité du commerce extérieur est tributaire d'un système de procédures efficaces, modernes et simples, condition essentielle pour l'édification d'un environnement compétitif pour soutenir le développement du commerce extérieur.

L'évolution ne s'arrête pas là, puisque le monde a connu la naissance des banques qui sont par définition des intermédiaires en qualité d'établissements privé ou public qui facilitent les paiements des particuliers et des entreprises, avancent et reçoivent des fonds, et gèrent des moyens de paiement. Et pour appliquer sa politique monétaire et gérer ce commerce hors frontières, il doit y avoir des instruments ou des techniques.

Pour cela, les entreprises algériennes ont acquis une bonne expérience dans le domaine du commerce extérieur qui leur permet d'imposer leurs conditions lors des négociations en exigeant à leurs clients l'utilisation de la technique du crédit documentaire comme instrument classique de paiement.

Avant 2009, le règlement des importations se fait par trois types de techniques, à savoir, le crédit documentaire, la remise documentaire et le transfert libre, ces deux derniers n'offrent pas une sécurité optimale pour les opérateurs (acheteur et vendeur). La loi de finance complémentaire de 2009 a interdit l'utilisation de la remise documentaire et le transfert libre pour le règlement des importations, ce qui a obligé les importateurs à effectuer leurs transactions que par le crédit documentaire.

L'objectif de notre travail consiste à mettre en exergue les différentes techniques de paiement et de financement du commerce international proposées par les banques algériennes,

notamment le crédit documentaire, à travers l'étude d'un cas pratique qui est celui de la Banque National d'Algérie. Pour ce faire nous tenterons de répondre à la problématique suivante :

**« Le crédit documentaire en tant que technique de financement du commerce extérieur en Algérie, contribue-t-il à la rentabilité de BNA : agence 577 ? »**

De cette question principale découlent les questions secondaires suivantes :

- **Qu'est-ce qu'un crédit documentaire, et comment contribue-il au financement du commerce extérieur ?**
- **Le crédit répond-il vraiment à la préoccupation des opérations de commerce international et comment ?**
- **Existe-t-il des conditions d'accès au financement du commerce extérieur ?**

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

- **Le crédit documentaire est le moyen de paiement à l'international le plus sûr dans le domaine bancaire, il représente une garantie au fournisseur quant au paiement de la marchandise à la date prévue.**
- **Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.**

Et pour répondre à nos questionnements et vérifier les hypothèses avancées, nous avons adopté la démarche méthodologique suivante :

En premier lieu, une partie théorique qui a été inspiré du document « Méthodologie de recherche documentaire ». La démarche suivie se résume en une recherche bibliographique et une collecte d'informations sur différents outils de recherche (ouvrages, thèses, documentation interne de la BNA, rapports et sites web, etc.), que nous avons organisé et pour lesquelles nous avons établi par la suite une bibliographie.

Nous permettons ainsi donner un aperçu sur le crédit documentaire, son évolution, les conditions d'accès, ses avantages et ses inconvénients, etc.

En deuxième lieu, nous adopté une approche qualitative porte sur une opération réelle de paiement par le crédit documentaire à l'importation au sien de la Banque National d'Algérie.

Ainsi, le plan de notre travail est structuré autour de 3 chapitres :

Un premier chapitre intitulé aperçu générale sur le commerce extérieur, à travers lequel nous essaieront de prendre connaissance des incoterms et les documents utilisés dans le commerce extérieur, puis sur la domiciliation bancaire, en dernier, nous nous étalerons également sur les principaux moyens de paiement du commerce extérieur.

Le seconde chapitre intitulé mécanisme et réalisation du crédit documentaire CREDOC, portera d'abord, sur les généralités du crédit documentaire, tout en mettant l'accent sur les éléments qui différencient les comptes dinars et les comptes devises, à la fin nous nous étalerons également sur les différentes garanties bancaires utilisées dans le cas du CREDOC.

Enfin, le troisième et dernier chapitre, décrira le déroulement d'une opération du crédit documentaire au sein de la Banque National d'Algérie « BNA », agence de Boghni.

**Introduction**

Le développement des relations commerciales internationales a pris un singulier essor durant le siècle dernier.

La concurrence, les ventes ainsi que le transport ont multiplié les risques. Le souhait des vendeurs et des acheteurs c'est de les éviter, pour ne pas porter atteinte aux intérêts réciproques mis en jeu.

Ce présent chapitre se compose essentiellement de quatre sections :

La première présente le concept banque. La deuxième section nous allons parler sur les incoterms et les documents utilisés dans le commerce extérieur. Puis la troisième section consiste la domiciliation bancaire. En dernier lieu, nous allons présenter les différents moyens de paiement du commerce extérieur.

**Section 01 : Présentation de la banque****1.1. Définition de la banque**

« La banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ses clients (Entreprises ou particuliers), gère leurs moyens de paiement (carte de crédit, chèque, etc.) et leur accorde des prêts. »<sup>1</sup>

**1.2. Définition de l'établissement financier**

Les établissements financiers sont des personnes morales qui effectuent à titre de Profession habituelle et principalement des opérations de banque à l'exclusion de la réception De fonds du public<sup>2</sup>.

Cette institution financière doit être agréementée par l'institution monétaire (la banque centrale) ; en générale la banque doit disposer de deux agréments un agrément pour les opérations en dinar, et un autre pour les opérations de commerce extérieur.

**1.3. Les fonctions de la banque****1.3.1. La collecte des dépôts**

La collecte des dépôts est une mission essentielle des banques elle représente un enjeu considérable pour chaque établissement, car elle détermine pour chaque banque sa part de

---

<sup>1</sup>Capal J-V.et GARNIER O. « Dictionnaire d'économie et de science sociale », Hâtier, Paris, 1994, P. 20.

<sup>2</sup> Règlement n° 90-10 portant Le système bancaire, du 14 avril 1990, JORA.

marché, sa capacité à distribuer des crédits, sa trésorerie, son rôle sur le marché en tant que prêteur ou emprunteur<sup>3</sup>.

### **1.3.2. La gestion des moyens de paiement**

Afin de faciliter les transactions, les banques ont mis à la disposition de leur clientèle, différents moyens de paiement, efficaces et sécurisés.

Pour la réalisation de différentes opérations, la banque met à la disposition de sa clientèle des instruments de paiement classique (chèque, lettre de change, ordre de virement,) d'une part et d'autres supports électroniques pour faciliter et surtout sécuriser les recouvrements des appoints et cela par la mise en place d'un système de paiement électronique.

### **1.3.3.L'octroi des crédits**

La distribution des crédits est l'activité principale d'une banque. On se disposant de ressources suffisantes, la banque met à la disposition de sa clientèle une variété de concours. Cette activité est liée à la réglementation prudentielle.

La banque peut faire appel au marché interbancaire, ou à la banque centrale pour se refinancer.

En Algérie, actuellement les banques sont en sur liquidités.

### **1.3.3. L'activité financière des banques**

Les banques développent de multiples activités financières, soit pour leur compte, soit pour le compte de leur client en intervenant sur le marché financier et monétaire.

Elles assistent et conseillent les sociétés lors d'émission d'actions et lors de leur introduction en bourse.

---

<sup>3</sup> Philippe NARASSIGUIN « Monnaie, banques et banque centrales dans la zone EURO », 1<sup>ère</sup>Édition, de boeck, mars 04 pp 85-86-87-88

## 1.4. Les différents types de banques<sup>4</sup>

### 1.4.1. Les banques commerciales

Les banques commerciales C'est le type de banques avec lequel le grand public est le plus familier. En effet les banques commerciales sont les banques dans lesquelles nous avons tous notre compte bancaire ainsi que nos comptes épargnent.

Ces banques commerciales proposent des services bancaires à ses clients qui sont soit des particuliers soit des entreprises.

### 1.4.2. Les banques d'affaires

Les banques d'affaires s'occupent de finance d'entreprises. Elles accompagnent les grandes entreprises en proposant divers services bancaires comme des conseils stratégiques et financiers. Ces banques d'affaires accompagnent aussi les entreprises sur des projets de fusions-acquisitions.

### 1.4.3. Les banques d'investissement

Les banques d'investissement ont une activité basée sur les marchés financiers. Ces banques d'investissement achètent et vendent des actions, des obligations ou des produits dérivés sur les marchés financiers. Elles peuvent aussi s'occuper de levée de fonds pour des entreprises nouvellement cotées ou gérer des opérations de change.

### 1.4.4. Les banques centrales

Les banques centrales sont les banques des banques..  
Les banques centrales sont des organisations qui ont une influence sur l'économie mondiale. Elles sont responsables de la création de monnaie. Par exemple la BCE gère la création des euros tandis que la FED s'occupe de la création de dollars.

Les banques centrales fixent aussi le taux directeur de l'économie. Le taux directeur étant le taux auquel les autres banques qui dépendent de cette banque centrale vont emprunter de l'argent. Ce taux a une influence sur tous les autres taux d'intérêt, comme les crédits immobiliers, les crédits à la consommation, le taux du livret A.

## 1.5. Mission de la banque

La banque pour son déposant privé ou entrepreneur est essentiellement prestataire de services,

Chaque déposant attend de sa banque un certain nombre de services. L'organisation d'une Banque comprend cinq services :

---

<sup>4</sup> <https://www.budgetbanque.fr/banque/differents-types-banques>

**1.5.1. Le service caisse**

Ce service est principalement chargé de l'exécution des opérations Ordonnées par sa propre clientèle ainsi que celles demandées par d'autres sièges de la Banque. Les opérations sont réparties entre les différentes sections du service en fonction de Leur nature : ouverture des comptes, versements, paiements, virements, etc.

**1.5.2. Le service portefeuille**

Il se charge du traitement des effets et chèques au moment de leur Remise par le client en vue de les escompter ou de les encaisser et de leur présentation au Débiteur pour recouvrement ainsi que la mobilisation des crédits.

**1.5.3. Le service crédit**

Il se charge d'engager en faveur des divers bénéficiaires du secteur Public et privé une partie des ressources collectées par la banque.

**1.5.4. Le service étranger**

Il se charge d'effectuer des opérations vers l'étranger conformément À la réglementation des changes et du commerce extérieur. Ce service se charge de L'ouverture des comptes devises.

**1.5.5. Le service contrôle**

Pour assurer une clarté dans les opérations effectuées et la bonne Marche du fonctionnement bancaire, il faut qu'il y ait une structure de contrôle. Cette dernière a pour tâche le contrôle et la coordination de toutes les opérations.

## Section 02 : Les incoterms et les documents utilisés dans le commerce extérieur

### 2.1. Définition des incoterms

Les incoterms, contraction des termes anglais « international commercial terme », constituent un ensemble codifié des dispositions contractuelles standards relatives au transport des marchandises.

Défini par la chambre du commerce international (CCI), les incoterms sont révisés tous les 10 ans afin de refléter l'évolution des pratiques du commerce international.

Ces règles d'usages définissent de manière codifiée les conditions de livraison des marchandises dans le cadre d'un contrat de vente<sup>5</sup>.

Plus précisément, les incoterms permettent de déterminer les obligations réciproques de la valeur et de l'acheteur, la répartition des coûts de transport, ainsi que le lieu de livraison qui présente le point de transfert du risque de vendeur à l'acheteur.

De ce fait, les incoterms constituent un ensemble de règles d'usage régissant les échanges commerciaux. Ces règles sont reconnues et pris comme référence à travers le monde.

Les 11 Incoterms ont pour but d'uniformiser les termes commerciaux les plus utilisés dans le commerce international et constituent un langage commun. Ils ont été mis au point par la CCI en vue de régler :

- La répartition des frais liés au transport de marchandises.
- Le transfert des risques au cours du transport.<sup>6</sup>

### 2.2. Fonctionnement des incoterms

Chaque INCOTERM détermine les obligations réciproques du vendeur et de l'acheteur en précisant :

- Les conditions de livraison de la marchandise : à partir de quel moment, à quel endroit, à quelle date, le vendeur a rempli son obligation de livrer.

<sup>5</sup> Douane.gouv.fr /les- nouvelles règles incoterms -2010- et la valeur en douane, consulté le 25 /02/2021, à 22h18.

<sup>6</sup>[www.formationsvipgroupe.com](http://www.formationsvipgroupe.com), journée de formation VIP groupe, « Incoterms international », le 24 /25 mars 2020, à 9h30.

- La répartition des frais : qui du vendeur ou de l'acheteur paye les frais de transport, d'assurance, de dédouanement export ou import, les droits de douanes et/ou les taxes.
- Les obligations documentaires: les documents remis par le vendeur à l'acheteur sont la preuve de la réalisation du contrat, cette preuve déclenche l'engagement de l'acheteur (prendre livraison et payer).<sup>7</sup>
- Les obligations liées aux marchandises : le vendeur doit fournir une marchandise conforme au contrat de vente pour laquelle il est tenu d'en soigner l'emballage et le marquage.
- Chaque incoterm est matérialisé par un sigle définissant très précisément les obligations du vendeur et de l'acheteur dans le cadre du contrat commercial. Chaque incoterm est suivi d'un lieu qui précise le point de transfert de frais.

### 2.3. Le choix de l'incoterm :

- L'utilisation des incoterms maritimes et fluviaux concerne principalement le commerce des produits de base et des matières qui sont "livrées" en vrac et non en conteneur. C'est à dire si vous ne pouvez pas organiser le transport principal, choisissez de vendre en E(EXW) ou en F (FAS, FOB, FCA).
- ✓ Pour les produits conteneurisés, qu'il s'agisse de complet ou de groupage sur plateforme, les incoterms à utiliser sont ceux du groupe des omnimodaux. C'est à dire si vous souhaitez garantir votre produit, que vous pouvez organiser le transport, choisissez le groupe des C (CFR et CIF, ou CPT et CIP).

### 2.4. Rappel sur les incoterms de 2000

Au nombre de 13 sont répartis en quatre groupes classés dans l'ordre croissant des obligations du vendeur comme suit :

- ✓ **Groupe E : Départ EXW (EX WORKS)**

Incoterm d'obligation minimum du vendeur.

---

<sup>7</sup>SCHWOBTHALER Sophie, (2011), « Nouveaux incoterms 2010 », Ed. FOUCHER-58, juillet, p.16.

**✓ Groupe F : Transport principal non acquitté**

Le vendeur n'assume ni les risques ni les frais du transport principal, comprend les incoterms FCA, FAS, FOB.

**✓ Groupe C : Transport principal acquitté**

Le vendeur assume les risques du transport principal mais n'assume pas les autres risques, comprend les incoterms CFR, CIF, CPT, CIP.

**✓ Groupe D : Arrivée**

Le vendeur assume les risques et les frais du transport principal, comprend DAF, DAS, DEQ, DDU, DDP.

Tableau n°1 : Les incoterms 2000 - PUB n° 560 CCI

	Libeled English	Libellé française	
Code	Descriptif	Descriptif	Code
EXW	EX Works....named place	Usine (EN), usine (a)...lieu convenu	ENU
FCA	Free carrier.... Named place	Franco transporteur ... lieu convenu	FCT
FAS	Free alongside ship....named of shipment	Franco le long du bateau ...port d'embarquement convenu	FLB
FOB	Free on board...named port of shipment	Franco A Bord... port d'emballage convenu	FAB
CFR	Cost and freight... named port of destination	Cout et fret ...port de destination convenu	CFR
CPT	Carriage paid to ... named place of destination	Port paye jusqu'à ...lieu de transition convenu	POP
CIF	Cost, insurance, freight, named port of destination	Cout assurance et fret... port de destination convenu	CAF
CIP	Carriage and insurance paid to ..named place of destination	Port et assurance payes ...point de destination convenu	PAP
DAF	Delivered at frontier ...named place	Rendu A frontière... lieu convenu	RAF
DES	Delivred ex ship... named of destination	Rendu non déchargé... port de destination convenu	RND
DEQ	Delivred ex quay...named port of destination	Rendu A Qual... port de destination convenu	RAQ
DDU	Delivred duty unpaid ...named place of destination	Rendu droits dus... lieu de destination convenu	RDD
DDP	Delivred duty paid ... named place of destination	Rendu droits acquittés... lieu de destination convenu	RDA

Source : [www.formationsvipgroupe.com](http://www.formationsvipgroupe.com), journée de formation VIP groupe « Incoterms international », le 24/25 Mars 2020.

### 2.5. Présentation des 11 incoterms 2010 au lieu des 13 incoterms en 2000

A partir de l'année 2010, les incoterms ont été réduits à un nombre de 11, répartis en deux catégories : incoterms multimodaux et incoterms maritimes ou fluviaux.

**Tableau n°2 : Incoterms multimodaux : tous modes de transport**

EXW...	EX Works	A l'usine...
FCA...	Free carrier...	Franco transporteur ...
CPT...	Carriage paid to...	Port payé jusqu'à...
CIP...	Carriage and insurance paid to ...	Port payé, assurance comprise jusqu'à ...
DAT...	Delivered at terminal...	Rendu au terminal ...
DAP...	Delivered at place...	Rendu au lieu de destination ...
DDP...	Delivered duty paid...	Rendu droits acquittés...

**Source :** [www.formationvipgroupe.com](http://www.formationvipgroupe.com), journée de formation VIP groupe « Incoterms international », le 24/25 mars 2013.

**Tableau n°3 : Incoterms maritimes ou fluviaux :**

FAS	Free Along side ship /franco le long du navire
FOB	Free on board/ franco à bord
CFR	Cost and freight/ cout et fret
CIF	Cost insurance and freight/ cout, assurance et fret

**Source :** [www.formationvipgroupe.com](http://www.formationvipgroupe.com), journée de formation VIP groupe « Incoterms international », le 24/25 mars 2013.

### 2.5.1. Les 7 incoterms tout mode de transport

#### ✓ Le terme Ex Works (EXW / Départ Usine)

##### • **Vendeur :**

- ✓ L'unique responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise dans un emballage adapté au transport, à la disposition de l'acheteur dans ses locaux (en général, le prix inclut la mise sur palette).

- ✓ Le terme EXW représente l'obligation minimum pour le vendeur.

##### • **Acheteur :**

- ✓ L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport, du départ de l'usine au lieu de destination.
- ✓ Toutefois, si les parties souhaitent que le chargement de la marchandise au départ soit assuré par le vendeur "EXW LOADED", à ses risques et frais, elles devront le préciser clairement dans une clause explicite à insérer au contrat de vente.<sup>8</sup>

#### ✓ Le terme FCA ; free carrier / Franco transporteur, lieu de livraison convenu)

##### • **Vendeur :**

- ✓ Si la livraison s'effectue dans les locaux du vendeur, il appartient à ce dernier d'effectuer le chargement de la marchandise emballée convenablement sur le véhicule fourni par l'acheteur.
- ✓ Le dédouanement export est à la charge du vendeur.

##### • **Acheteur :**

- ✓ L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur avec lequel il conclut le contrat de transport et paie le transport principal.
- ✓ Le transfert des frais et des risques se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

---

<sup>8</sup>[www.formationsvipgroupe.com](http://www.formationsvipgroupe.com), journée de formation VIP groupe, « Incoterms international », le 24 /25 mars 2013, à 9h30.

- ✓ Les parties doivent convenir du lieu de remise des marchandises (terminal du transporteur ou locaux du vendeur).
- ✓ Le vendeur doit, le cas échéant, fournir à l'acheteur en temps utile voire l'assister pour obtenir tout document ou information relative à la sécurité nécessaire pour l'exportation et/ou l'importation de ses marchandises et/ou pour leur transport à leur destination finale.
- ✓ Les documents fournis et/ou l'assistance prêtée sont évidemment aux frais et risques de l'acheteur.
- ✓ **Le terme CPT ; Carriage Paid To /Port payé jusqu'à, lieu de destination convenu**
  - ✓ Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation, la livre au porteur et est également responsable du coût du transport jusqu'à sa destination finale. Le transfert de risques se produit une fois la marchandise transférée au porteur, et l'acheteur supportera les risques de perte et de vol à partir de cet instant.
- ✓ **Le terme CIP ; Carriage and Insurance Paid to / port payé assurance comprise jusqu'à le lieu de destination convenu**
  - ✓ Le vendeur transporte la marchandise au port d'exportation, la dédouane à l'exportation et la livre à bord du navire. Une fois à bord, le transfert des risques intervient entre le vendeur et l'acheteur. Le vendeur est responsable du transport et du coût de l'assurance jusqu'à la destination finale. L'acheteur assume tous les coûts, et risques de perte.<sup>9</sup>
- ✓ **Le terme DAT (rendu au terminal, terminal convenu au port ou au lieu de destination)**
  - **Vendeur:**
    - ✓ Prendre en charge le dédouanement export.
      - ✓ Conclure le ou les contrats de transport pour acheminer les marchandises jusqu'au terminal (quai, entrepôt, parc à conteneur, terminal routier, ferroviaire ou aérien) et payer le fret.
      - ✓ Décharger les marchandises du moyen de transport arrivant et les mettre à disposition au terminal.

---

<sup>9</sup>HADDAD S&COLLECTIF, Janvier (2009). « Dictionnaire des incoterms et de la logistique du transport, Ed.Eurl pages bleues internationales, P.17.

- **Acheteur:**
  - ✓ Réceptionner les marchandises au terminal.
  - ✓ Assumer toute les charges pour amener les marchandises à leur destination finale (dédouanement import, post acheminement...).
  - ✓ Supporter tous les risques encourus par la marchandise dès que celle-ci été livrée au terminal.<sup>10</sup>
- ✓ **Le terme DAP (rendu au lieu de destination, lieu convenu)**
- **Vendeur :**
  - ✓ Prendre en charge le dédouanement export.
  - ✓ Conclure le ou les contrats de transport pour acheminer les marchandises jusqu'au lieu de destination convenu et payer le fret.
  - ✓ Mettre les marchandises à disposition de l'acheteur, au lieu convenu, sur le moyen de transport.
- **Acheteur :**
  - ✓ Réceptionner les marchandises au point convenu et prendre en charges les frais de déchargement du moyen de transport sauf s'ils sont supportés par le vendeur aux termes du contrat de transport (attention à lire correctement le sujet).
  - ✓ Assumer toutes les charges pour amener les marchandises à leur destination finale (dédouanement import, post acheminement, ...).
  - ✓ Supporter tous les risques encourus par la marchandise dès que celle-ci a été livrée au lieu convenu.<sup>11</sup>
- ✓ **Le terme DDP ; Delivered Duty Paid/ rendu droits acquittés, lieu de destination convenu**

<sup>10</sup>[www.studocu.com](http://www.studocu.com), consulté le 17/12/2020, à 22 h26.

<sup>11</sup>Idem.

- **Vendeur :**
  - ✓ Le vendeur a l'obligation maximale.
  - ✓ Le transfert de frais et des risques sont à sa charge jusqu'à la livraison à l'acheteur.
  - ✓ Le dédouanement à l'import lui incombe également.
- **Acheteur :**
  - ✓ Prend livraison au lieu de destination convenu et paye les frais de déchargement.
  - ✓ Avis 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 à leur destination finale.<sup>12</sup>

### 2.5.2. Les 4 incoterms maritimes et fluviaux

- ✓ **Le terme FAS ; Free Along side ship / franco le long du navire, port d'embarquement convenu**
- **Vendeur :**
  - ✓ Livrer les marchandises le long du navire désigné sur le quai ou dans les allèges (barges ou péniches).
  - ✓ Prendre en charge le dédouanement.
- **Acheteur :**
  - ✓ Choisir le transporteur et conclure le contrat de transport.
  - ✓ Supporter tous les frais à partir du moment où la marchandise a été remis le long du navire.
  - ✓ Procéder au dédouanement import.
- ✓ **Le terme CFR ; Cost and Freight / Cout et fret, port de destination convenu**
- **Vendeur :**
  - ✓ Choisit le transporteur, conclut et supporte les frais en payant le fret jusqu'au port de destination convenu, déchargement non compris.

---

<sup>12</sup>[www.formationsvipgroupe.com](http://www.formationsvipgroupe.com), journée d'information, « Incoterms », le 24/25 mars 2013,

- ✓ Le chargement des marchandises dédouanées sur le navire lui incombe ainsi que les formalités d'expédition.
- **Acheteur :**
  - ✓ Il supporte le risque de transport, lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement.
  - ✓ Il la réceptionne du transporteur et en prend livraison au port de destination convenu.
- ✓ **Le terme CIF ; Cost Insurance Freight/ cout assurance fret, port de destination convenu**
- **Vendeur :**
  - ✓ Terme identique au **CFR** avec l'obligation supplémentaire pour le vendeur de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommages aux marchandises.
- **Acheteur :**
  - ✓ Supporte le risque de transport, lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement.
  - ✓ Réceptionne et prend livraison de la marchandise du transporteur au port de destination convenu.
- ✓ **Le terme FOB ; Free On Board/ chargé à bord (port d'embarquement convenu)**
  - ✓ Le vendeur est responsable de livrer la marchandise depuis son entreprise et de la charger à bord du navire au port d'exportation. Il est également responsable du dédouanement dans le pays d'exportation. Dès que la marchandise passe la passerelle du navire le risque de perte est transféré à l'acheteur.  
  
A partir de cet instant, l'acheteur doit assumer les couts de transport et assurance, et doit également prendre en charge les formalités de dédouanement dans le pays d'importation.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup>HADDAD S&COLLECTIF, (2009), Op.cit.P15.

## 2.2. Les documents usuels du commerce extérieur

Les documents utilisés dans le commerce international, où simplement entre un acheteur et un vendeur, sont un indicateur de confiance ou de méfiance qui règne entre les deux partenaires. Un acheteur en position de force est en mesure d'exiger n'importe quel document.

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

### 2.2.1. Les documents de prix

#### ✓ La facture commerciale

Est la carte d'identité de la marchandise, elle reflète fidèlement les termes du contrat commercial et comporte les mentions et énumération exigées par la législation nationale.

#### ✓ La facture pro forma

C'est un document préalable à la conclusion définitive d'une transaction commerciale.

Elle est généralement utile à l'acheteur pour des formalités administratives (obtention de licence ou de visa, domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire,).

#### ✓ La facture provisoire

Elle est utilisée lorsque le fournisseur ne dispose pas de tous les éléments lui permettant d'établir au départ une facture commerciale ou lorsque l'expédition concerne des marchandises dont le poids est sujet à déchets en cours de route et nécessitant un ajustement de prix.

#### ✓ La facture consulaire

La facture consulaire est un document établi par le vendeur visé par le consulat du pays de l'importateur authentifiant l'origine et la valeur des marchandises.

#### ✓ La facture douanière

C'est une facture commerciale établie et signée par l'exportateur suivant les normes

### 2.2.2. Les documents de transport

Ce sont des documents fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par l'exportateur. Parmi ces documents il existe un document qui revêt une grande importance : c'est le connaissement maritime.

#### ✓ **Le connaissement maritime**

Le connaissement est le document matérialisant le contrat de transport maritime conclu entre le chargeur et le transporteur maritime. Il est également un titre représentatif des marchandises.

C'est un titre de possession endossable (chambre de commerce internationale).

C'est un document qui assure simultanément trois fonctions :

- ✓ Récépissé d'expédition pour le chargeur.
- ✓ Contrat de transport entre le chargeur et l'armateur
- ✓ Titre de possession des marchandises transmissible.

Le connaissement peut être établi sous la forme :

**Au porteur** : Il donne droit de possession au détenteur.

**Nominatif** : Il désigne nommément le destinataire seul habilité à prendre possession de la marchandise.

**A ordre** : c'est-à-dire à l'ordre du chargeur ; il peut être endossé à tiers ou en blanc.

**A l'ordre de tiers dénommé** : il est établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier ; il permet la transmission de droit de propriété des marchandises par voie d'endossement.

Le connaissement porte également des mentions qui précisent que la marchandise est effectivement embarquée ou pas encore.

- ✓ La mention « chargé à bord » atteste que la marchandise a bien été embarquée sur le navire.
- ✓ La mention « reçu pour être chargé » atteste que la marchandise a été prise en charge par la compagnie de navigation mais non pas embarquée.

- ✓ La marchandise peut être embarquée sur un autre navire que celui prévu.

En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé « lettre de garantie » afin de lui permettre de prendre possession des marchandises.

- ✓ **Lettre de transport aérien LTA**

C'est un simple titre d'expédition non négociable, il donne droit de propriété des marchandises au destinataire.

Bon de session bancaire quand la LTA est au nom de la banque.

- ✓ **Lettre de transport routier LTR**

La lettre de transport routier est un titre de transport par voie routière émis par le chargeur qui s'engage à livrer la marchandise au point convenu.

- ✓ **Lettre de voiture ferroviaire LVF ou DLVI**

C'est un titre d'expédition non négociable utilisé dans le transport international par voie ferroviaire ; elle peut comporter une certification de poids, est établie par l'administration ferroviaire.

### **2.2.3. Les documents douaniers**

Les déclarations en douane sont visées par l'administration des douanes du pays exportateur et sont établies en quatre exemplaires (copie douane, copie déclarant, copie banque, copie statistique), sur des imprimés spécifiques.

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

Il existe trois types d'assurances :

- ✓ La police flottante ou d'abonnement : elle permet d'assurer automatiquement toutes les expéditions quel que soit le mode de transport et sur toutes les destinations.
- ✓ La police au voyage : elle assure au coup par coup, pour une expédition donnée et pour un montant donné de marchandises.
- ✓ La police à alimenter : cette formule est particulièrement bien adaptée pour les gros contrats qui nécessitent pour leur exécution plusieurs expéditions. Elle couvrira l'ensemble des expéditions relatives à une commande ou un contrat.
- ✓ La police « tiers chargeurs » qui permet aux compagnies d'assurances de mettre à la

disposition des transporteurs pour le compte de leurs clients une couverture des risques liés au transport.<sup>14</sup>

### 2.2.5. Les documents annexes

Ce sont des documents très importants pour l'importateur, on peut les citer comme suite :

- **Le certificat de provenance** : est établi lorsque le transport impose un transit en pays tiers et atteste la provenance réelle des marchandises.
- **La note de spécification** : est un relevé de marchandises établi le détail ne peut être repris sur la facture en raison de son importance.
- **La liste de colisage et de poids** : elle a pour objet de fournir les indications concernant les différentes caractéristiques des colis (le nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids etc.).
- **Le certificat de pesage** : assure la certification du poids, établi par un organisme compétent, il est joint à la facture commerciale dont il reprend les références.
- **La note de frais** : reprend toutes les charges accessoires engagées par le vendeur en sus du montant facturé.
- **Les certificats de qualité ou d'analyse** : il est établi par un laboratoire en vue de garantir la qualité et la composition d'un produit.
- **Le certificat d'agrèage** : est établi par un organisme compétent, et prouve que les marchandises :
  - ✓ Ont fait l'objet d'un contrôle sur le plan qualitatif.
  - ✓ Sont conformes aux indications portées sur la facture.
- **Le certificat phytosanitaire** : est établi par un expert médical certifiant que les produits sont sains à la consommation ou aux semailles et que les délais restant à courir sont respectés pour l'utilisation du produit.

## 2.3. Le contrat de vente international

### 2.3.1. Définition de contrat

La définition de base du contrat est donnée par l'article 54 du code civil Algérienne qui dispose « **qu'un contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes**

---

<sup>14</sup>MEYER V. ROLIN C. (2004), « techniques du commerce international » ; Ed. Nathan, SEJER, P.68.

s'obligent envers une ou plusieurs autres, à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose ».15

Pour que le 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 de jouissance.
- Le consentement des parties : la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction.
- L'objet du contrat : la transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

### **2.3.2. Définition de contrat commercial**

Le contrat international est entendu habituellement comme étant un contrat dont les éléments constitutifs ne se rattachent pas forcément à un seul système juridique d'un pays.

Selon la législation Algérienne pour qu'un contrat soit international il faut qu'il réunisse deux conditions :

- ✓ L'exécution du contrat dans un pays étranger ;
- ✓ L'objet du contrat doit concerner nécessairement le commerce international.

### **2.3.3. Effet du contrat du commerce international**

Pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur, il existe deux parties d'obligation :

#### **a) Obligation du vendeur**

- ✓ La marchandise livrée doit correspondre aux indicateurs prévus dans le contrat.
- ✓ Le vendeur est tenu de remettre la marchandise à la disposition de l'acheteur assortie des documents (assurance, facture).
- ✓ Les marchandises doivent être libres de tout droit ou prétention d'un tiers.
- ✓ La marchandise doit être livrée dans les délais fixés, au lieu donné.

#### **b) Obligation de l'acheteur**

- ✓ L'acheteur doit satisfaire de paiement des marchandises suivant les conditions requises ;

---

<sup>15</sup> Article 54 du code de commerce Algérienne.

- ✓ Réceptionné la marchandise ou en prend livraison, « obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante ». <sup>16</sup>

#### 2.3.4. Les formes de contrat

Un contrat commercial peut revêtir différentes formes telles que : facture pro forma, un bon ou une lettre de commande fermée, une confirmation définitive de vente ou d'achat, un échange de correspondance comportant toutes les indications nécessaires indiquant qu'il y a un contrat de vente.

#### 2.3.5. Formation du contrat

Un contrat, quelle que soit sa nature doit englober les clauses suivantes :

- **Clauses commerciales**

Elles reprennent la nature du marché, la spécification de l'objet du contrat en détail, l'identification des contractants (dénomination des parties, leurs signatures).

- **Clauses financières**

Elles mentionnent la caractéristique du contrat à savoir :

- Le montant global du marché.
- Le montant de la part transférable et de la part non transférable.
- Les modalités de paiement et de remboursement.
- La domiciliation bancaire des contractants.
- L'assurance de crédit.

- **Clauses juridiques**

Elles déterminent toutes les stipulations citant les droits et les obligations des contractants.

---

<sup>16</sup> BOUCHTA S. (2003), « Le commerce international », Ecole supérieur des banques, Alger, p.08.

**Section 03 : La domiciliation bancaire, les importations et les exportations**

Toute opération d'importation ou d'exportation de bien et de service, payable par transfert de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque.

Avant d'analyser la domiciliation bancaire, il importe d'examiner son support, la facture commerciale

La facture commerciale qui sert de support à la domiciliation bancaire, doit comporter toutes les mentions prévues par le décret exécutif n° 95-305 du 07 octobre 1995 fixant les modalités d'établissement de la facture<sup>17</sup>, notamment :

- Les noms ou raisons sociales et adresses du vendeur et de l'acheteur.
- L'espèce, la quantité, le prix unitaire, le prix global des marchandises.
- La monnaie de facturation.
- Les conditions de vente, c'est-à-dire le type de l'Incoterm convenu entre l'acheteur et le vendeur (C.F.R, F.O.B..).

Enfin, la facture doit être numérotée, datée et signée par le vendeur, lequel doit authentifier sa signature à l'aide d'un cachet.

**3.1. Définition de la domiciliation bancaire**

« La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers»<sup>18</sup>

Pour bien assimiler la domiciliation en va repartir ce point en deux parties différentes :

**Partie 1 :** Domiciliation à l'importation.

**Partie 2 :** Domiciliation à l'exportation.

<sup>17</sup> Cf. l'annexe n°12.

<sup>18</sup> Crédit Populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, P.63.

### 3.2. La domiciliation des importations

Toutes les importations en provenance de tous les pays quel que soit la zone monétaire, payable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises, sont soumises à l'obligation d'une domiciliation.

Il convient toutefois, de préciser que les règlements précités ont prévus des exceptions à ce principe<sup>19</sup>.

En effet, certaines opérations d'importation de marchandises sont dispensées de l'obligation de domiciliation.

Ces opérations sont :

- Les importations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel conformément aux lois en vigueur.
- Les importations dites sans paiement réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger placées sous l'autorités des chefs de mission diplomatiques, lors de leur retour en Algérie.
- Les importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques à l'étranger.
- Les importations dites sans paiement d'une valeur inférieure à 30.000 DA réalisées par le débit d'un compte-devises ouvert en Algérie.
- Les importations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cadre de la garantie et les importations soumises à la taxation forfaitaire.
- Les importations de marchandises originaires de l'étranger réalisées sous le régime douanier suspensif sauf quand elles font l'objet d'une autorisation de transfert de devises vers l'étranger.

La domiciliation des importations consiste pour l'importateur de désigner une banque agréée, auprès duquel il s'engage à effectuer les opérations et formalités bancaires prévues par la réglementation en vigueur. Du côté du banquier ; il s'agit d'ouvrir un dossier destiné à

---

<sup>19</sup> KSOURI Idir, 2006, « Le contrôle du commerce extérieur et des échanges », mai, P. 54.

contrôler la conformité de la transaction internationale avec la réglementation du commerce extérieur et des changes. Il existe deux types de domiciliation import :

- **Domiciliation à délai normal** : Le délai de réalisation de l'importation ne dépasse pas Six mois.
- **Domiciliation à délai spécial** : Le délai excède six mois.

### **3.2.1. Les trois étapes d'un dossier de domiciliation**

#### **a) L'ouverture d'un dossier de domiciliation import**

- **Les documents à présenter à la banque**

Tout d'abord le client se présente auprès de sa banque accompagnée des documents servants de base pour une domiciliation :

- Une demande d'ouverture de dossier domiciliation en deux exemplaires.
- Une facture pro-forma en cinq exemplaires et un document de transport (selon le cas).

- **Vérification et enregistrement**

A la réception de ces documents ; le banquier doit procéder à une série de vérifications à savoir :

- Le mode de paiement et le terme de vente.
- Le type de produit (est ce qu'il n'est pas prohibé).
- La date d'établissement de la facture et celle d'expédition.
- La conformité de la signature figurant sur l'engagement et la demande.
- L'existence de la provision...etc.

Le banquier accuse réception au client et lui remet un engagement d'importation et un exemplaire de la demande de domiciliation.

L'attribution du numéro de domiciliation :

Pour chaque domiciliation, il est attribué un numéro de 21 chiffres et 03 lettres, se répartissant en 08 cases de la manière suivante :

A	B	C	D	E	F	G	H
XX	XX	XX	XXXX	X	XX	XXXXXX	XXX

- **Case A** : 02 chiffres correspondant au code de la wilaya (exemple : TIZI-OUZOU 15).
- **Case B** : 02 chiffres correspondant au code d'agrément de la banque (exemple : NATIXIS 02).
- **Case C** : 02 chiffres correspondant au code d'agrément du guichet domiciliaire (exemple : NATIXIS TIZI-OUZOU 03).
- **Case D** : 04 chiffres correspondant à l'année de l'ouverture du dossier de domiciliation (exemple : 2020).
- **Case E** : 01 chiffre correspondant au trimestre d'ouverture de domiciliation.
- **Case F** : 02 chiffres indiquant la nature de l'opération selon la nomenclature suivante :
  - ✓ 10 : Lorsqu'il s'agit d'une importation non réalisée par un contrat.
  - ✓ 12 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un marché de travaux.
  - ✓ 13 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat d'étude.
  - ✓ 14 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de fourniture.
  - ✓ 15 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de fourniture clés ou produits en main.
  - ✓ 16 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat d'architecture.
  - ✓ 17 : Lorsqu'il s'agit d'une importation liée à un contrat de brevet ou d'exploitation de licence.

**Case G** : 05 chiffres extraits du répertoire correspondant au numéro d'ordre chronologique des dossiers de même nature ouverts au cours du même trimestre :

- ✓ Les numéros allant de 00.001 à 79.999 indiquant les dossiers DI.
- ✓ Les numéros allant de 80.000 à 99.000 indiquant les dossiers DIP.

**Case H** : code de la monnaie de la facturation selon la nature ISO (03 lettres).

Exemple : EUR=euro, USD=dollar américain.

Cette griffe devra obligatoirement être portée sur la facture ou sur le contrat commercial présenté par le client importateur.

**b) la gestion du dossier de domiciliation des importations <sup>20</sup>**

La gestion d'une domiciliation import se fait en suivant trois étapes :

**- Le transfert des fonds**

Quel que soit le mode de paiement retenu, le transfert des devises est effectué sur la base des documents représentant la contrepartie physique, les transferts en devise sont réalisés conformément aux clauses contractuelles et en conformité avec les accords éventuels régissant les relations financières de l'Algérie avec les pays fournisseurs et les règles usnées internationales. L'importateur peut, après justification de l'expédition des marchandises à destination directe et exclusive du territoire douanier algérien et présentation des facteurs définitives, faire procéder aux opérations de transfert de fonds en faveur de son fournisseur. Les transferts peuvent s'effectuer sous différentes formes qui sont les suivantes :

- Sur la base des factures définitives visées par l'importateur résidant accompagnés des attestations de services fait y afférents, lorsqu'il s'agit d'importation des services ;
- Versement des acomptes pour l'importation des biens d'équipements prévus au contrat commercial, dans la limite de 15 % du montant de l'opération, subordonnés à tous les cas à une caution bancaire ;
- Lors de la réalisation d'un crédit documentaire, et ce en respect des dispositions réglementaires d'ouvertures ;
- Le transfert peut également s'effectuer sur la base des documents douaniers de mise à la consommation des marchandises appelés Couramment Paiement Emis (CPE).

**- Apurement**

« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »<sup>21</sup>

Autrement dit l'apurement des dossiers de domiciliation à l'importation consiste pour l'agence domiciliaire de s'assurer de la conformité et de la régularité de l'opération suivant la réglementation bancaire et des changes en vigueur et ce jusqu'à sa réalisation financière.

<sup>20</sup> FERHANI Siham, REFHANI Sylia, (2014 /2015), « Financement des importations par le crédit documentaire cas : NATIXIS Algérie », mémoire master en finance d'entreprise, p.36.

<sup>21</sup> Document interne de la Banque Centrale d'Algérie : « La domiciliation des importations ».

L'apurement d'un dossier s'effectue en deux étapes à savoir, l'inventaire du dossier et l'établissement du bilan.

- **L'inventaire** : le chargé de l'opération examine tous les dossiers et s'assure en première lieu de la présence de tous les documents, facture définitive document domiciliée, document douanier (D10), la formule 4 retournée par la banque ainsi que les documents d'expédition.

Les comptes rendus d'apurement doivent faire l'objet de déclaration régulière à la banque d'Algérie deux fois par ans.

- ✓ **Au 30 avril** : pour les dossiers ouverts au premiers semestre de l'année précédente.
- ✓ **Au 31 Octobre** : pour ceux ouverts au dernier semestre de l'année écoulée.
- **Le bilan de l'apurement** : il s'agit de vérifier que la valeur des marchandises importées est en conformité avec celle domiciliée et dédouanée. En fonction des résultats de la conformation de la valeur nette transférée (VNT) et la valeur dédouanée (VD), les décisions sont :
  - Déclarées apurés les dossiers dont le montant de la facture commerciale correspond à celui de la valeur déclarée en douane telle qu'elle figure sur le document douanier (VNT=VD).
  - Déclarée en insuffisance de règlement des dossiers dont la valeur nette déclarée est inférieure à la valeur déclarée en douane (VNT>VD) ;
  - Déclarée en excédent de règlement des dossiers dont la valeur nette déclarée est supérieure à la valeur déclarée en douane (VNT<VD).

### c) Les comptes rendus

Les dossiers de domiciliation des importations doivent faire l'objet de comptes rendus semestriels (le 30 avril et le 31 octobre de chaque année) adressés à la banque centrale qui est établis sur le modèle de la banque centrale TDI ou TDIP. Ces états récapitulatifs sont accompagnés d'un bordereau de transmission, des fiches de contrôle, des listes des dossiers de transmission comportant une insuffisance ou un excédent de règlement ainsi que d'un bulletin d'apurement pour les dossiers non apurés.

### 3.3. La domiciliation des exportations

À l'instar des importations, les exportations sont soumises à une opération de domiciliation auprès d'une banque agréée ; Qui s'en charge d'ouvrir un dossier afin de suivre

l'opération et d'en rendre compte à la Banque d'Algérie. On distingue deux types de domiciliation :

- ✓ **Exportation à court terme** : dont le délai de rapatriement ne dépasse pas cent vingt jours à compter de la date d'expédition de la marchandise.
- ✓ **Exportation à moyen terme** : dont le délai de rapatriement dépasse cent vingt jours à compter de la date d'expédition de la marchandise.

### 3.3.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation export

Le client se présente auprès des guichets de la banque avec une demande de domiciliation et un contrat commercial. Ensuite, le banquier s'assure que son client n'est pas frappé de mesures d'interdiction et que le produit à exporter n'est pas prohibé. Si la demande n'est pas rejetée ; on attribue un numéro de domiciliation. Ce dernier est établi de la même façon que pour les opérations d'importation, à la seule différence qu'au lieu de mettre des chiffres représentant la nature de l'opération, elle est indiquée par **CT** ou **MT**<sup>22</sup>.

À l'attribution du numéro de domiciliation, le préposé à l'opération appose le cachet de domiciliation export sur les factures définitives. Après avoir enregistré l'opération sur un répertoire export et établit une fiche de contrôle export sur laquelle, sont figurées plusieurs informations : le montant en dinars et en devise ; les tarifs douaniers ; le pays d'origine ; la date du contrat ; le nom du fournisseur ; la date d'ouverture du dossier et le numéro de domiciliation complet.

### 3.3.2. Le règlement financier

Le règlement d'une exportation peut se faire sous forme : d'un virement reçu ; d'une remise documentaire ou d'un crédit documentaire. L'encaissement du produit doit aboutir à une cession de devises au profit de la Banque d'Algérie à hauteur de 50% du montant du rapatriement ; les 50% restant sont reçus par l'exportateur, qui dispose de 30% pour ses besoins commerciaux et les 20 % sont logés dans son compte personnel en devises.

### 3.3.3. L'apurement du dossier :

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

---

<sup>22</sup>HIKEM Mymia, HOUACINE Meriem, (2018), « Le commerce extérieur en Algérie pour la période 2010-2017 cas du CPA », mémoire master en Economie monétaire et bancaire, université MOULOUD Mammeri UMMTO.P.32.

- ✓ La facture définitive dûment domiciliée.
- ✓ Le document douanier D60 exemplaire banque.
- ✓ La formule 104 de cession de devises.
  
- Dossier apuré : Il doit comporter le D60, la F104 et la facture définitive, en égales valeurs.
- Dossier en insuffisance de rapatriement : La valeur dédouanée est supérieure au montant rapatrié ou la F104 n'est pas reçue.
- Dossier en excédent de rapatriement : La F104 est reçue et le D60 non reçu ou le montant rapatrié excède la valeur dédouanée. Le banquier est tenu d'adresser à la BA un compte rendu d'apurement selon les dates suivantes :
  - Le 28/02 pour les dossiers ouverts durant le 3<sup>ème</sup> trimestre de l'année écoulée.
  - Le 31/05 pour ceux ouverts durant le 4<sup>ème</sup> trimestre de l'année écoulée.
  - Le 31/08 pour les dossiers ouverts durant le 1<sup>er</sup> trimestre de l'année en cours.
  - Le 30/11 pour ceux ouverts durant le 2<sup>ème</sup> trimestre de l'année en cours.

Les importations comme les exportations sont soumises à une obligation de domiciliation. Cette dernière a pour objet de permettre le contrôle et le suivi de la transaction. A ce titre ; les banques, sont tenues de s'assurer que toutes les conditions légales et réglementaires sont réunies avant de procéder à une opération de domiciliation.

**Section 04 : Les techniques et les différents risques de paiement international****4.1. Les techniques de paiement international**

La technique de paiement est l'application d'une méthode rationnelle et spécifique, utilisée pour encaisser le paiement d'une transaction par l'un des moyens décrits préalablement.

**4.1.1. Le paiement contre facture**

Cette technique de paiement est habituellement réservée à de faibles montants, ou aux transactions entre sociétés ayant une confiance réciproque ou faisant partie du même groupe.

Il est prudent de ne l'utiliser, que si les relations d'affaires entre les deux partenaires sont stable, et de longue date.<sup>23</sup>

**✓ Les intervenants**

- L'exportateur : il expédie la marchandise comme convenu, puis il envoie sa facture du montant convenu.
- L'importateur : il réceptionne la marchandise, il paie à réception de la facture, ou à l'échéance fixée.

**✓ Les risques****- Pour l'exportateur :**

Le risque commercial : défaillance du débiteur, dépôt de bilan, etc.

Le risque politique : guerre, non-transfert des fonds, etc.

**- Pour l'importateur :**

Mauvaise livraison.

Livraison hors délais.

---

<sup>23</sup>MONOD Didier-Pierre, (2007), « Moyens et techniques de paiement internationaux », 4<sup>e</sup> Ed.ESKA, P.101.

#### 4.1.2. Le paiement contre remboursement Cash On Delivery (COD) en anglais

- **Définition**

Dans cette technique de paiement, le transporteur final de la marchandise est appelé l'intermédiaire financier, c'est lui qui assure l'encaissement du prix et son rapatriement.<sup>24</sup>

- **Les intervenants**

- ✓ L'expéditeur remet la marchandise au transporteur et, par lettre d'instruction, lui précise la somme qui doit être inscrite sur le moyen de paiement qu'il doit récupérer en échange de la remise des marchandises au destinataire.
- ✓ Le transporteur doit accepter le mandat qui lui est confié et exécuter la mission.
- ✓ L'importateur doit recevoir, comme convenu, les marchandises, et se voit réclamer par le chauffeur la somme correspondante. Il a le droit de vérifier le bon état extérieur apparent des colis livrés mais il n'est pas autorisé à examiner la qualité des marchandises contenues dans les colis.

- **Les risques de contre remboursement**

Le paiement contre remboursement ne garantit pas :

- \* Le refus de réception des marchandises.
- \* Le risque commercial du chèque sans provision.
- \* Le risque politique de non-transfert des fonds encaissés.

- **Son coût**

Le transporteur qui réalise son bénéfice par l'encaissement du prix du fret ne facture pour cette prestation supplémentaire qu'une somme modique, entre 50 et 75 € suivant les pays.

#### 4.1.3. La remise documentaire

##### 4.1.3.1. Définition :

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu un mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

---

<sup>24</sup> MONOD ; (2007) ; Op.cit., P.102.

Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur, Celles-ci doivent remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.

#### 4.1.3.2. Les intervenants :

– *Le remettant ou donneur d'ordre*

C'est l'exportateur : il remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement.

– *La banque remettante*

C'est la banque de l'exportateur : elle transmet les documents à une banque qui agira comme correspondant. Cette banque sera chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur suivant les instructions portées sur l'ordre d'encaissement remis par l'exportateur.

– *La banque présentatrice :*

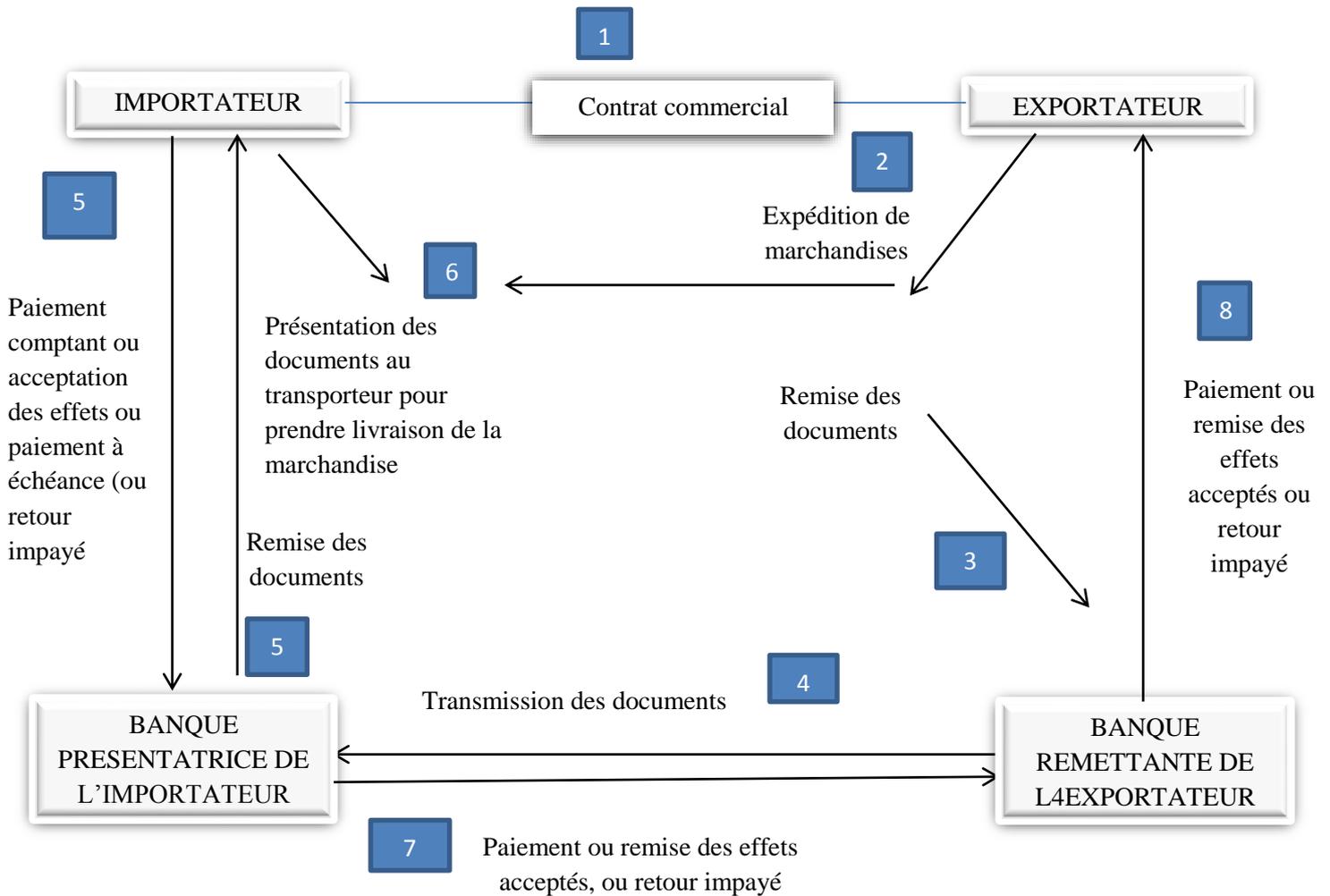
C'est la banque chargée de l'encaissement : c'est une banque correspondante de la banque de l'exportateur.

Elle encaisse le montant de la facture ou elle remet les documents contre signature d'un effet de commerce conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

– *Le tiré :*

C'est l'acheteur : il paye le montant de la facture ou il signe une lettre de change, il reçoit en échange les documents qui lui permettront de retirer les marchandises et de les dédouaner.

Figure n°01 : La remise documentaire



Source : GARSUAULT Philippe et PRIAMI Stéphane, (2005), « Les opérations bancaires à l'international », Banque éditeur, Paris, juin, P.109.

#### 4.1.3.3. Les différentes formes de la remise documentaire

##### a. Documents contre paiement :

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les remet que contre le paiement immédiat de la somme due.

##### b. Documents contre acceptation :

La banque désignée par l'exportateur, envoie l'ensemble des documents qui lui ont été remis à une banque correspondante située dans le pays de l'importateur avec instruction de ne

s'en dessaisir que contre l'acceptation d'une lettre de change. La date d'échéance de la lettre de change est fixée conformément au libellé du contrat commercial.

L'acceptation de la lettre de change est matérialisée par la signature de l'acheteur.

Il existe de ce fait une créance reconnue, signée, mais il n'est pas toujours facile de la recouvrer dans le pays de l'importateur.

Pour ce couvrir, l'exportateur doit demander le cautionnement de la banque de l'importateur, qui sera concrétisé par la signature la banque sur la lettre de change « aval de banque ».

**c. Les motifs de non-paiement et de non-levée des documents :**

- Les conditions de délivrance des documents ne sont pas conformes aux stipulations du contrat commercial.
- Le montant facturé est supérieur à celui de la commande.
- La marchandise n'est pas conforme à la commande ou elle a été expédiée tardivement ou avant la date prévue ou n'est pas encore arrivée à destination.
- Les documents sont parvenus à l'acheteur étranger, après l'arrivée de la marchandise, lui occasionnant ainsi des frais de stationnement qu'il ne veut pas supporter.
- L'acheteur souhaite inspecter la marchandise avant de donner son accord éventuel au paiement.
- Il manque des documents indispensables au dédouanement (certificat phytosanitaire.).
- La licence d'importation n'a pas été encore obtenue.
- Le jeu de connaissances est incomplet.<sup>25</sup>

**d. Avantages et inconvénients de la remise documentaire :**

**Avantage :**

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise que si les documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (Bill of Lading en cas de transport maritime) se sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire.

---

<sup>25</sup>LEGRAND Ghislaine MARTINI Hubert, (2010), « Commerce international » ;  
3<sup>e</sup> Ed.DUNOD, Paris.P.102.

- C'est un moyen souple sur le plan des documents, et dans l'exécution de la demande administrative.
- Le coût de la remise documentaire est raisonnable, les frais de son déroulement sont très peu onéreux.
- L'importateur peut dans certains cas recevoir la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite.

**Inconvénient :**

- Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change.
- Le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier encourt beaucoup de risque.<sup>26</sup>

**4.1.4. Le crédit documentaire :**

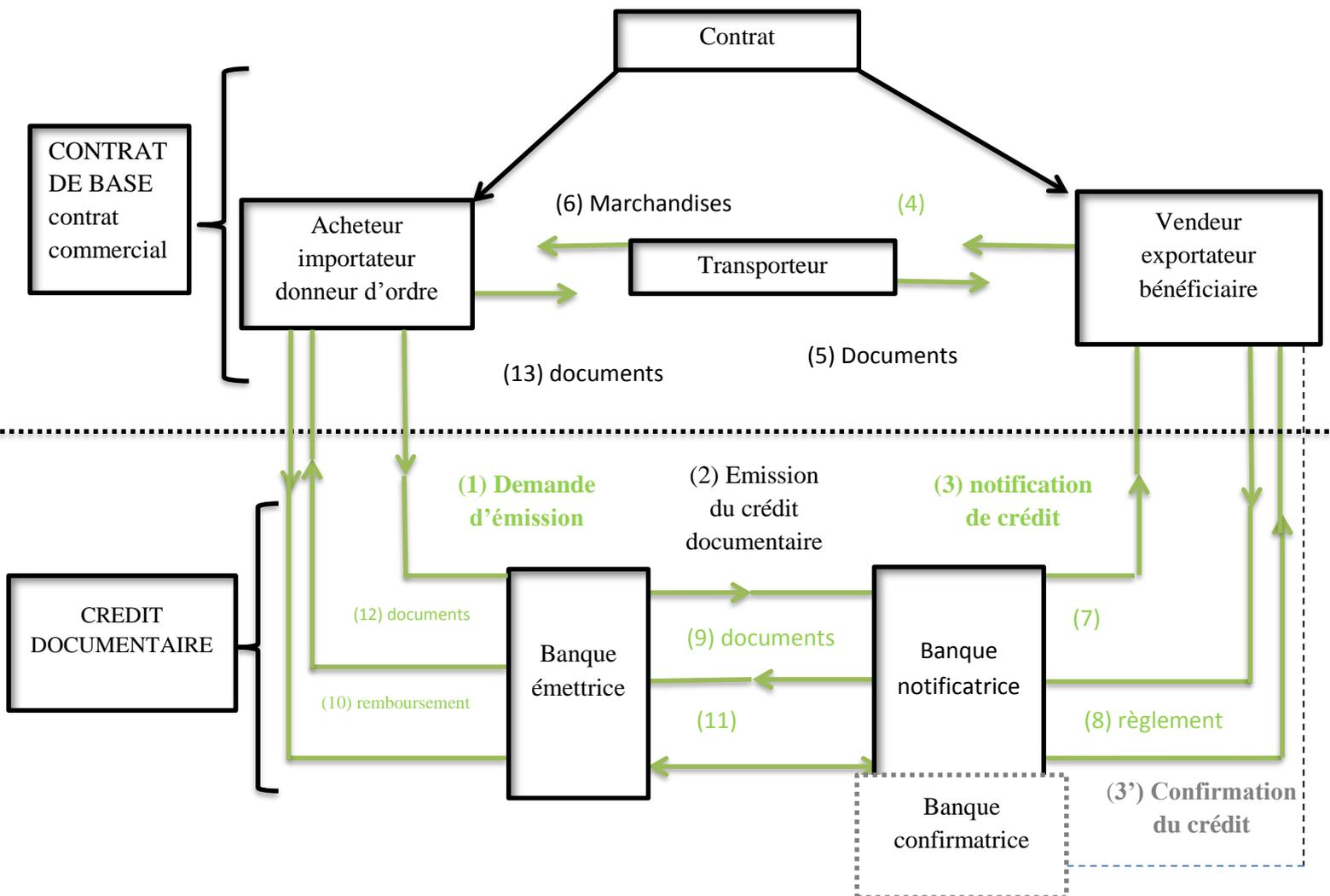
Le crédit documentaire est un engagement irrévocable, limité dans le temps, pris par une banque (banque émettrice), agissant sur les instructions de l'acheteur (donneur d'ordre), ou pour son propre compte de payer un bénéficiaire (le vendeur) contre remise de documents, justifiant de la marchandise. Cet engagement est soumis à des règles et usances internationales dont la dernière révision date du 1<sup>er</sup> juillet 2007 (RUU 600). Ce moyen de paiement est d'une grande sûreté d'autant plus qu'il serait irrévocable et confirmé.

Cependant cet engagement écrit est conditionnel dans la mesure où l'engagement bancaire est subordonné à la présentation conforme par le bénéficiaire des documents prévus dans le crédit selon les conditions et termes de l'accréditif.

---

<sup>26</sup> HASSINE S. (2015), « Financement du commerce international par les techniques documentaires », mémoire du magister en sciences économiques, Université Tunis, P.32.

Figure n°02 : Mécanisme du crédit documentaire avec intervention d'une seconde banque



Source : Centre de recherche PME mars 2002.

#### 4.2. Les différents risques liés au paiement d'une transaction internationale

On peut classer ces risques en plusieurs groupes :

##### 4.2.1. Le risque commercial

Le non-respect des clauses du contrat commercial peut concerner les éléments suivants :

- La qualité : les marchandises qui ne sont pas soumises à une norme ou une appellation d'origine précise peuvent être interprétées différemment et causer des déboires à l'importateur tant auprès de l'administration que de sa clientèle.

- Les conditions sanitaires : en cas de résultats d'analyses différents de ceux mentionnés sur le certificat fourni par l'exportateur, la mise à la consommation peut être retardée.
- La quantité : c'est une livraison ayant un caractère définitif et qui est inférieure en nombre à la quantité commandée. Cela entraîne deux sortes de conséquences : le manque de recettes, le risque de rupture de contrat et de boycott pour les commandes futures.
- Le délai d'expédition : tout retard de livraison peut entraîner soit la mévente s'il s'agit de ventes saisonnières, soit l'impossibilité d'importer les marchandises si la date mentionnée sur la licence d'importation est échuée.<sup>27</sup>

#### 4.2.2. Le risque d'interruption de marché

##### - Pour l'exportateur

Ce risque existe lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont déjà terminées et que l'importation ne désire plus recevoir ces marchandises pour une quelconque raison.

##### - Pour l'importateur

C'est un risque subi par l'importateur quand la marchandise est produite presque exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut alors profiter de sa position dominante pour refuser de lui livrer la marchandise ou augmenter ses tarifs suivant la conjoncture.

#### 4.2.3. Le risque économique

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

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

#### 3.2.4. Le risque financier

##### - Pour l'exportateur

---

<sup>27</sup> MONOD Didier-Pierre, (2007), Opt.cit. P.53.

Défaut de paiement : c'est à dire l'acheteur est dans l'attente de payer la facture pour diverses raisons.

Défaillance du débiteur : l'acheteur traverse momentanément une passe de trésorerie difficile et n'est pas en mesure d'exécuter le paiement dans le délai convenu, il demande une prorogation de l'échéance.

Règlement judiciaire : l'acheteur a été déclaré en cessation de paiement, il est insolvable, la liquidation judiciaire a été prononcée, la société sera dissoute.

– **Pour l'importateur :**

C'est un risque auquel peut être confronté tout acheteur avec quelques variantes spécifiques au commerce international ; (les livraisons partielles, les conditions et délais de paiement, le prix, les conditions de livraison, les assurances, l'origine des marchandises, le non retrait des marchandises, le non-remboursement d'acompte).

### 3.2.5. Le risque politique :

Appelés aussi « risque pays », ils existent lorsque les cocontractants résident dans des pays différents et sont spécifiques au commerce international, tels que :

- Risques de guerre (résulte d'un conflit armé interne ou externe, guerre civil.).
- Désaccord ou rupture des relations économiques (il s'agit d'un désaccord politique flagrant touchant les pays des contractants).
- Catastrophes naturelles (ce sont les événements majeurs entraînant un dysfonctionnement de la vie économique d'un pays).
- Non-transfert des fonds (ce risque concerne le non-transfert de devise entre banques).

### 3.2.6. Le risque de change

Le risque de change est le risque lié à la variation du cours d'une devise par rapport à une autre monnaie de référence. Une baisse des cours de change peut entraîner une perte de valeur d'avoir libellés en devises étrangères. De même, la hausse des taux de change peut entraîner une hausse de valeur en monnaie nationale pour des engagements libellés en devises étrangères. Le risque de change se mesure par la position de change qui se définit comme le solde net de ses avoirs dans une devise donnée.<sup>28</sup>

<sup>28</sup> <https://www.mataf.net> , consulté le 29/04/2021 à 22 h40.

**Conclusion**

Les échanges internationaux sont l'un des facteurs les plus déterminant des progrès et de développement des pays, d'où l'attention particulière quant à leur financement. Le système bancaire et le principal élément à assurer l'essor de ce financement, leur en proposent des différents moyens de ce dernier.

Les sections présentés dans ce chapitre définissent la mission principale du commerce extérieur, en effet la réussite d'une opération du commerce extérieur et subordonner a des choix judicieux notamment les incoterms et les documents commerciaux et adéquats.

Dans ce cadre la domiciliation bancaire, consiste à faire le choix, avant la réalisation de l'opération commercial, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée, de laquelle l'opération s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaire prévues par la réglementation du commerce extérieur.

Cependant, face au risque et difficultés qui peuvent y avoir lors d'une transaction commerciale, les banques doivent faire l'objet d'une attention particulière et d'une application rigoureuse de la réglementation en vigueur.

### Introduction

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, l'essor extraordinaire que connaissent les échanges internationaux aurait été impensable sans le recours à des instruments de garantie, de paiement et de financement offrant le maximum de sécurité aux vendeurs et acheteurs de biens et services lesquels, dans la majorité des transactions conclus, se connaissent peu ou pas du tout. C'est pour ce besoin de sécurité les banques ont adapté une technique plus élaborée : le crédit documentaire.

Dans ce présent chapitre, nous allons essayer de traiter les points essentiels de crédit documentaire, ainsi que les comptes dinars et les comptes devises. Enfin les garanties bancaires utilisées dans le cas de CREDOC.

### Section 01 : Généralité sur le crédit documentaire « CREDOC »

#### 1.1. Les intervenants du crédit documentaire <sup>25</sup>

Acteurs du crédit documentaire se fait comme suit :

##### 1.1.1. Donneur d'ordre

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

**1.1.2. Banque émettrice** : c'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

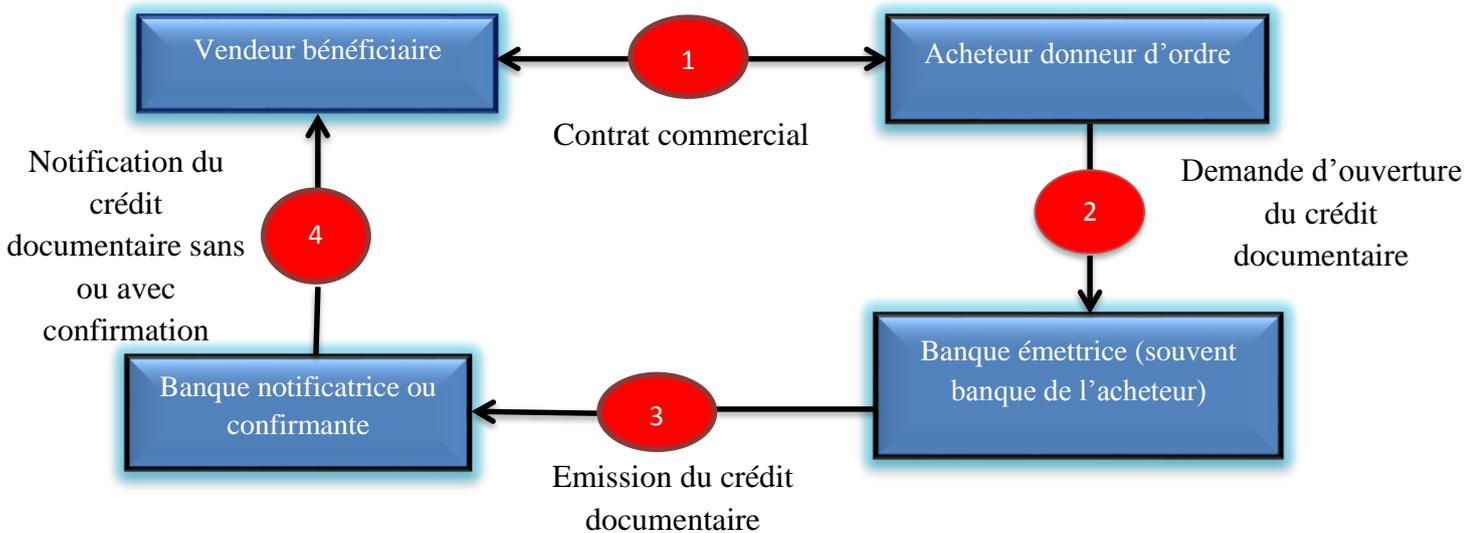
**1.1.3. Banque notificatrice** : transmet le crédit au bénéficiaire. Si le crédit a été ouvert sous la forme « confirmable », la banque notificatrice a le choix de confirmer ou non le crédit (étude du risque-pays et du risque-banque). Dans ce cas, elle doit en aviser la banque émettrice. Si le crédit est simplement notifié au bénéficiaire, c'est sans engagement de la part de la banque notificatrice.

**1.1.4. Bénéficiaire** : c'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

---

<sup>25</sup>AMELON L. et CARDEBAT M. (2010), « les nouveaux défis de l'internationalisation », Édition. DE BOECK, Paris, P.322.

Figure n°03 : Rôle des intervenants



Source : Guide du commerce extérieur, (2010), Édition. ATTjarlwafa Bank, P.35.

## 1.2. Les formes de crédit documentaire

### 1.2.1. Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que les documents ne sont pas présentés.

Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.<sup>26</sup>

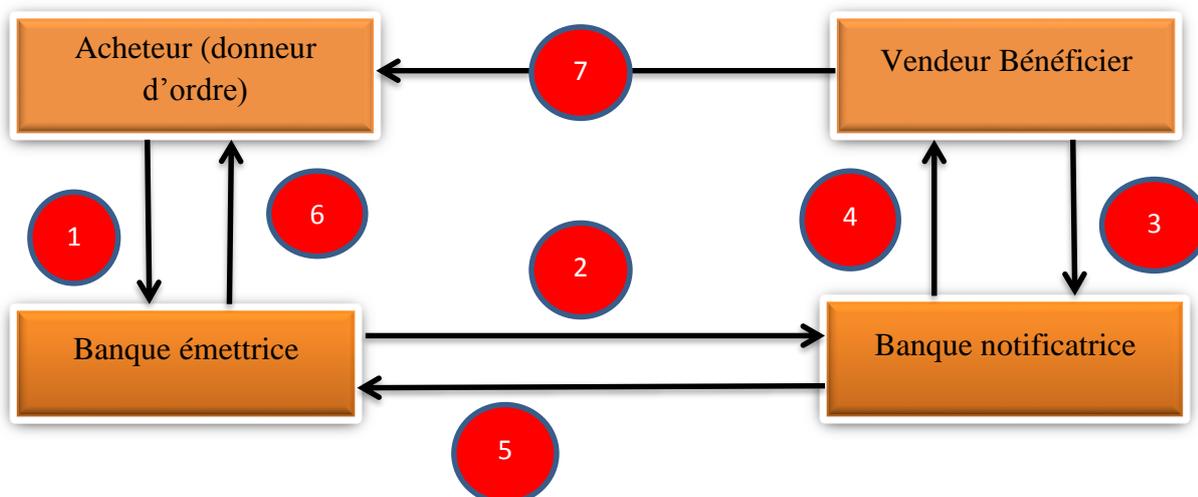
Il n'est pas révocable dans les cas suivants :

- Si la banque a déjà traité les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'avis de l'annulation ou d'amendement dans les cas d'un paiement à vue, acceptation, ou négociation ;
- Si le bénéficiaire a produit les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit ;
- Si la banque a levé des documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'annulation ou l'amendement dans le cas d'un paiement différé.<sup>27</sup>

<sup>26</sup>GHISLAINE Legrande et HUBERT Martini, (2002), « Management des opérations de commerce international import – export », 7eme Édition. DUNOD, paris, p.103.

<sup>27</sup>CHEHRIT Kamal, (2007), « Le crédit documentaire », Édition. Grand Alger Livres, Alger, p.23.

Figure n°04 : Le crédit documentaire révocable



**Source :** BENKRIMLIK, (2010), « Crédit bancaire et économie financière, Édition. EL OTHMANIA, Alger, P.141.

- (1) Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement
- (2) Emission de Credoc par la banque émettrice à la banque notificatrice
- (3) Notification de Credoc par la banque notificatrice et bénéficiaire
- (4) Remise des documents contre paiement
- (5) Transmissions des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice
- (6) Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur
- (7) Envoi de la marchandise

### 1.2.2. Le crédit documentaire irrévocable

Un crédit irrévocable constitue, pour la banque émettrice, pour autant que les documents stipulés soient remis à la banque désignée ou à la banque émettrice et que les conditions du crédit soient respectées, un engagement ferme<sup>28</sup> :

- Si le crédit est réalisable par paiement à vue, de payer à vue ;
- Si le crédit est réalisable par paiement différé, de payer à la date ou aux dates d'échéance déterminable(s) conformément aux stipulations du crédit ;
- Si le crédit est réalisable par acceptation,

<sup>28</sup> LAHLOU Moussa, (1999), « Le crédit documentaire », Édition. ENAG, Alger.P.103.

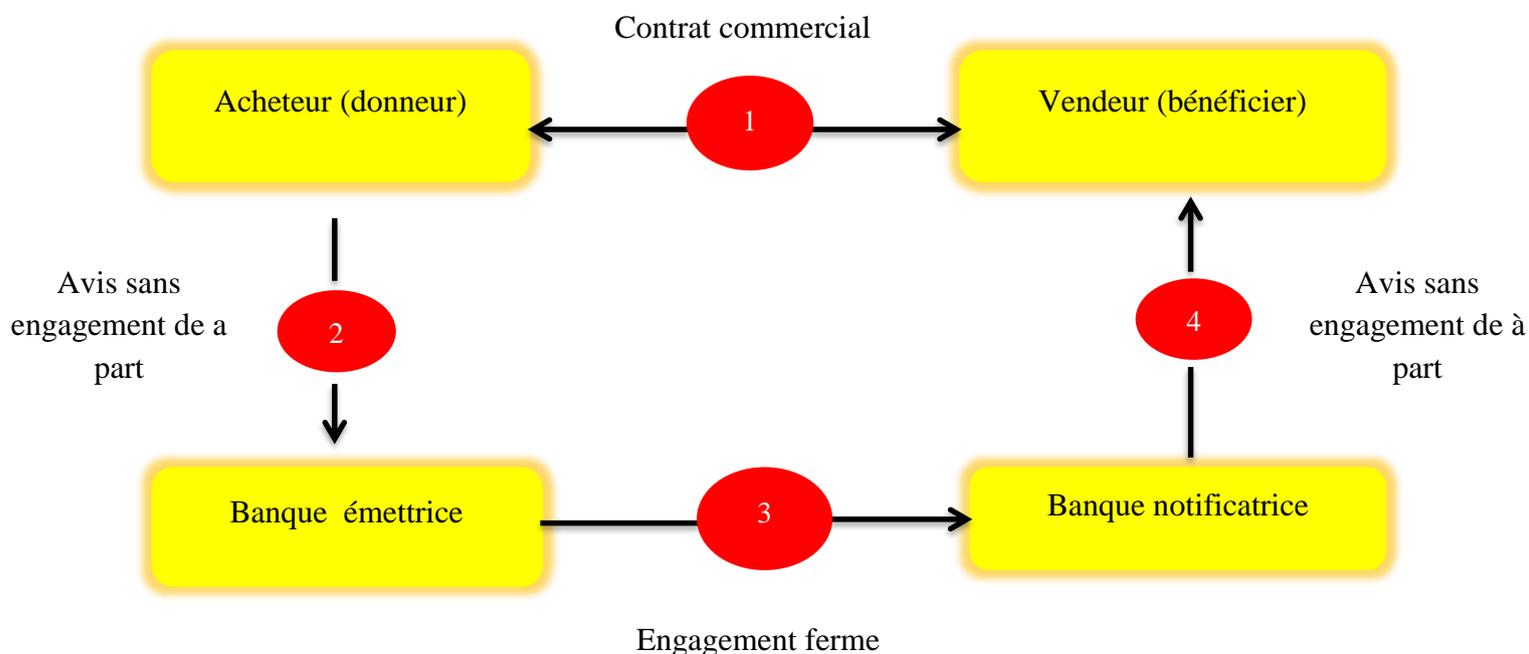
### Les avantages du crédit documentaire irrévocable

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

### Les inconvénients du crédit documentaire irrévocable

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

Figure n°05 : Crédit irrévocable



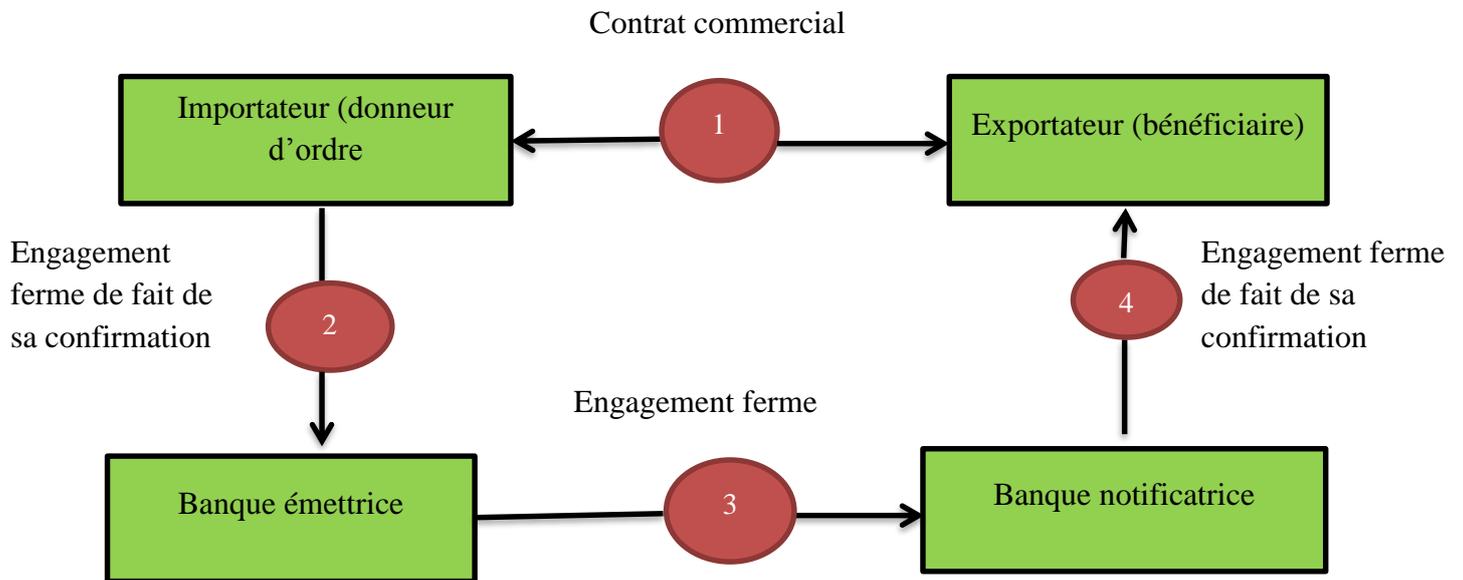
Source : Manuel Natixis, Algérie, 2009, « opération documentaire ».

### 1.2.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Il offre une double garantie à l'exportateur<sup>29</sup> : à l'engagement irrévocable de la banque émettrice. La banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes. Même en cas de survenance d'évènements politique ou économiques dans le pays émetteur ou de défaut de paiement de la banque émettrice. Il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux, pays et banque.

<sup>29</sup> LEGRAND G. et MARTINI H. (2008), « Gestion des opérations import-export », Édition. DUNUD, Paris ; P.36.

Figure n° 06 : Crédit irrévocable et confirmé



Source : Manuel Natixis, Algérie, (2009), « opération documentaire ».

### 1.3. Les crédits documentaires spéciaux

#### 1.3.1. Le crédit documentaire « REVOLVING »

Le crédit revolving est un crédit qui se renouvelle pour un montant initial selon ou non une périodicité déterminée et autant de fois que prévu dans le libellé du crédit de base.

Ce type de crédit répond à des objectifs de gestion prudente des stocks et financière rationnelle et donc d'accroissement des profits et de compression des charges financière qui ne peuvent échapper aussi bien à l'importateur qu'à l'exportateur.

On distingue deux types de crédit revolving :

- ✓ **Le crédit revolving automatique (renouvelable quant à la valeur)<sup>30</sup>** : ce crédit est renouvelable automatiquement au seuil convenu dès l'utilisation de la tranche précédente jusqu'à concurrence du montant global et troupes la limite de la période de validité fixée.
- ✓ **Le crédit revolving périodique (renouvelable quant à la durée)** : ce crédit est renouvelable à des échéances fixes, un montant équivalent à l'initial est reconstitué à chaque échéance de la période convenue à l'ouverture du crédit.

<sup>30</sup>LEGRAND G. et MARTINI H. OP. Cit.P38.

**Avantages d'un crédit documentaire revolving**

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

**Inconvénients d'un crédit documentaire revolving**

- Les banques émettrice ou confirmante peuvent refuser sa mise en place si elles estiment l'encours trop important ;
- Le non-respect des délais d'expédition en cas de crédit non cumulatif annule une partie de son montant.

**1.3.2. Le crédit « Red Clause »**

C'est un crédit où se trouve une clause spéciale autorisant la banque notificatrice à affecter des avances aux bénéficiaires avant présentations des documents. La banque récupèrera l'avance avec des intérêts. Dès que la marchandise sera expédiée et les documents seront présentés.

**Avantages d'un crédit Red Clause**

Pour le donneur d'ordre :

- Si la banque émettrice consent à faire l'avance sans avoir en contrepartie les fonds correspondants, elle facture des intérêts à l'acheteur, donneur d'ordre, calculés sur le montant de cette avance.
- Perte des sommes avancées en cas de faillite du bénéficiaire avant l'expédition totale de transaction si l'acompte n'est pas garanti.

Pour le bénéficiaire :

- Difficulté de faire admettre à l'acheteur le paiement d'une marchandise non fabriquée.
- Il est généralement demandé une garantie de restitution d'acompte, la banque du bénéficiaire pouvant refuser d'émettre celle-ci, si elle juge l'encours client trop important.

- En cas d'émission d'une garantie de restitution d'acompte de la part du bénéficiaire, la banque ayant consenti cette garantie, peut demander le nantissement des marchandises comme contre-garantie.

### **1.3.3. Le crédit documentaire transférable<sup>31</sup>**

C'est une autorisation que donnent l'importateur et la banque à l'exportateur pour transférer tout ou partie du crédit documentaire en faveur d'un ou plusieurs seconds bénéficiaires dans son propre pays ou à l'étranger. Il est utilisé généralement lorsque l'exportateur emploie des sous- traitants et divers fournisseurs.

L'article 38 des RUU 600 traite des points fondamentaux liés aux crédits transférables notamment :

- ✓ Un crédit peut être partiellement transféré à plusieurs seconds bénéficiaires à condition que les tirages ou les expéditions partielles 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.
- ✓ Le crédit transféré doit refléter exactement les termes et conditions du crédit, incluant la confirmation, le cas échéant, à l'exception :
  - Du montant du crédit,
  - De tout prix unitaire y indiqué,
  - De la date de validité,
  - De la période de présentation, où
  - De la date limite d'expédition ou de la période d'expédition.

Le nom du premier bénéficiaire peut être substitué à celui du donneur d'ordre dans le crédit.

Si le crédit exige spécifiquement que le nom du donneur d'ordre figure sur tout document autre que la facture, cette exigence doit être reprise dans le crédit transféré ».

---

<sup>31</sup>HASSANI Tassadit, OUERD Adel, (2016 /2017), « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », mémoire master, Banque et marchés financières, université Mouloud Mammeri Tizi ouzou.

### 1.3.4. Crédit adossé ou « Back to back »<sup>32</sup>

Un crédit documentaire est adossé lorsqu'un intermédiaire du commerce ouvre un crédit documentaire sur la base d'un crédit documentaire déjà existant.

C'est l'adossement d'une contrepartie émise par la banque de l'acheteur, en faveur de l'intermédiaire. C'est une contre-opération parallèle à la première avec :

- Emission de deux crédits documentaire ;
- Deux engagements bien distincts de la part de deux banques ;
- Deux règlements indépendants.

La différence des montants des deux crédits documentaires représente le bénéfice, la marge entre l'achat et la vente qui sera versée à l'intermédiaire du commerce.

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

- ✓ **Le crédit concordant** : le crédit adossé à ouvrir exige la présentation des mêmes documents qui- après échange de la facture et le cas échéant de la traite, pourront être appliqués tels quels au crédit d'origine.
- ✓ **Le crédit non-concordant** : le crédit d'origine peut après échange de la facture et, le cas de la traite être utilisé seulement avec une partie des origines visé et/ou légalisé dans le pays de l'intermédiaire ou de l'entreprise générale.

#### Avantages d'un crédit adossé « back to back »

- Ce montage permet à des intermédiaires ayant une surface financière très réduite de réaliser des transactions internationales d'un montant important ;
- Les risques commerciaux sont couverts ;
- Les crédits peuvent être confirmés, évitant tous risques politiques ;
- L'intermédiaire peut également changer les conditions de vente par rapport aux conditions d'achat, il peut effectuer en plus, le transport, les opérations de douane, etc. ;
- Il peut obtenir des délais de paiement.

#### Inconvénients d'un crédit adossé « back to back »

- Une rigueur administrative poussée ;
- L'établissement de nouveaux documents ;

---

<sup>32</sup>MONOD.D-P. Op.Cit. P.152-153.

- Aucune réserve n'est généralement acceptée ;
- Frais de commissions bancaires en rapport avec la complexité du montage.

### **1.3.5. La lettre de crédit STAND-BY**

La lettre de crédit stand-by est une garantie émise par la banque de l'acheteur, en faveur du vendeur, pour un montant convenu à la signature du contrat commercial. En cas de non-respect des délais de paiement de la facture, l'acheteur fera appel à cette garantie.

C'est un instrument de sécurité, une « garantie de non-paiement », puisque sa réalisation signifie que le donneur d'ordre n'a pas rempli les obligations qu'il a contractées envers le bénéficiaire. Elle peut être émise en garantie :

- De prestations de services ;
- De remboursements de prêts ;
- De garantie sur marché ;
- De contre-garanties.

Elles peuvent être émise en faveur du vendeur ou d'une banque pour :

- Des opérations commerciales ;
- Le paiement des remises documentaires.

#### **Avantages d'un crédit stand-by**

- C'est une opération facile à mettre en place ;
- Son coût est moins élevé qu'un crédit documentaire classique ;
- Elle permet d'avoir des encours clients ;
- Elle facilite l'échelonnement des livraisons ;
- Sa date limite de validité permet de connaître avec certitude la date de fin d'engagement des deux parties ;
- Elle peut se concrétiser en quelques heures ;
- Elle est soumise aux règles & usances relatives aux crédits documentaires ;
- Les règlements partiels sont déduits du règlement final.

#### **Inconvénients d'un crédit stand-by**

- L'exportateur doit être vigilant concernant les documents qu'on va lui demander de présenter. Ce seront obligatoirement des copies ;

- L'importateur doit garder la preuve du paiement qu'il effectue de manière à la présenter à la première demande de la banque émettrice, il est préférable que le règlement se fasse par son intermédiaire.

#### 1.4. Les modes de réalisation du crédit documentaire<sup>33</sup>

On distingue quatre modes de réalisation utilisés en matière du crédit documentaire :

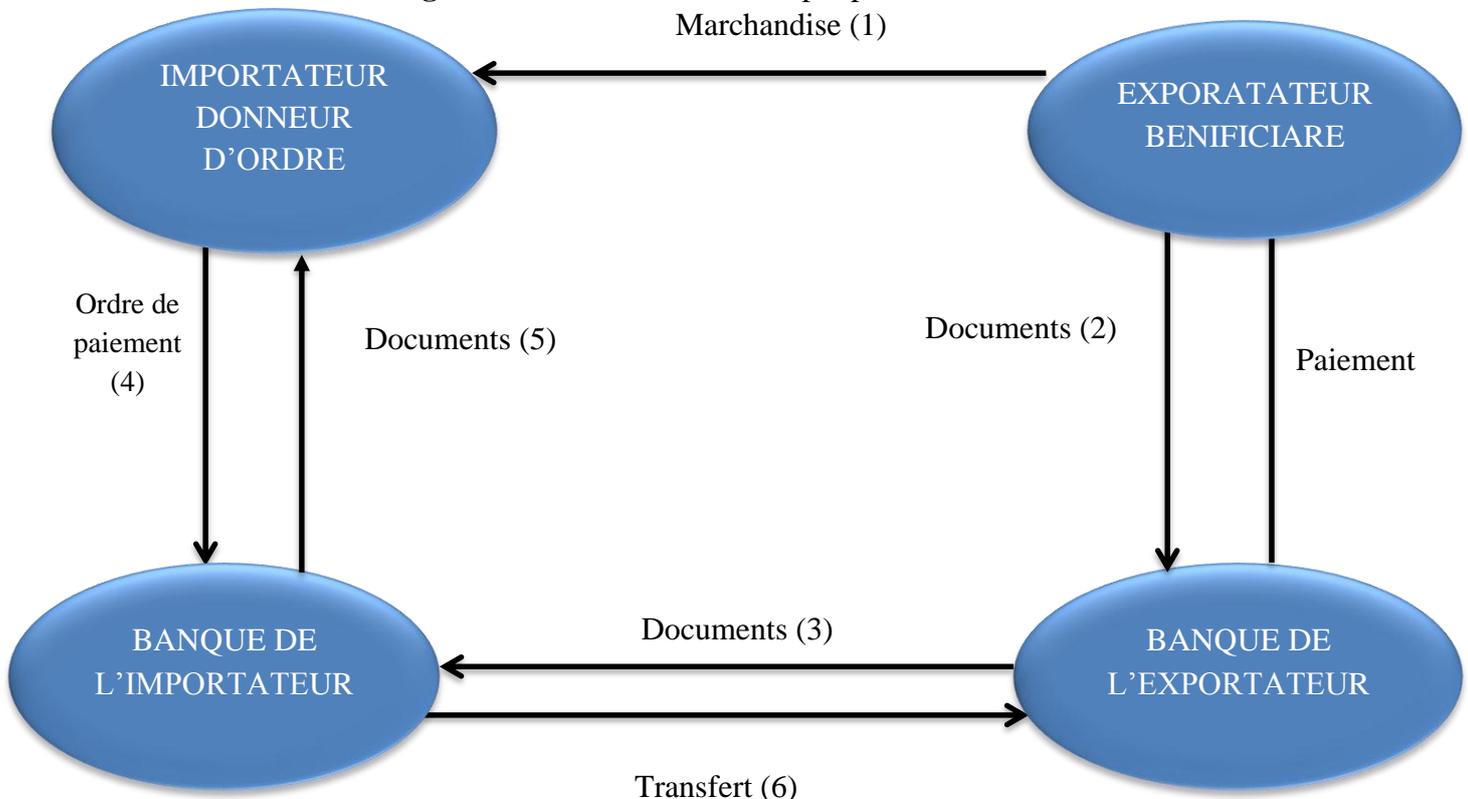
##### 1.4.1. Crédit réalisable par paiement à vue

Dans ce mode, le bénéficiaire remet les documents exigés à sa banque notificatrice qui vérifie leur conformité selon les stipulations du crédit documentaire, si les documents sont conformes, la banque notificatrice les adresse à la banque émettrice et paie le bénéficiaire.

La banque émettrice reçoit les documents envoyés, les vérifie, s'ils sont conformes elle règle la banque notificatrice qui a effectué le paiement.

En contrepartie, le donneur d'ordre rembourse sa banque, en versant les fonds nécessaires.

**Figure n°07 : Crédit réalisable par paiement à vue**  
Marchandise (1)



Source : Document interne BADR

<sup>33</sup>HUBERT Martini, (2007), « Crédit documentaires, lettre de crédit stand-by, cautions et garanties, guide pratique », Édition. Revue banque, paris, P.46.

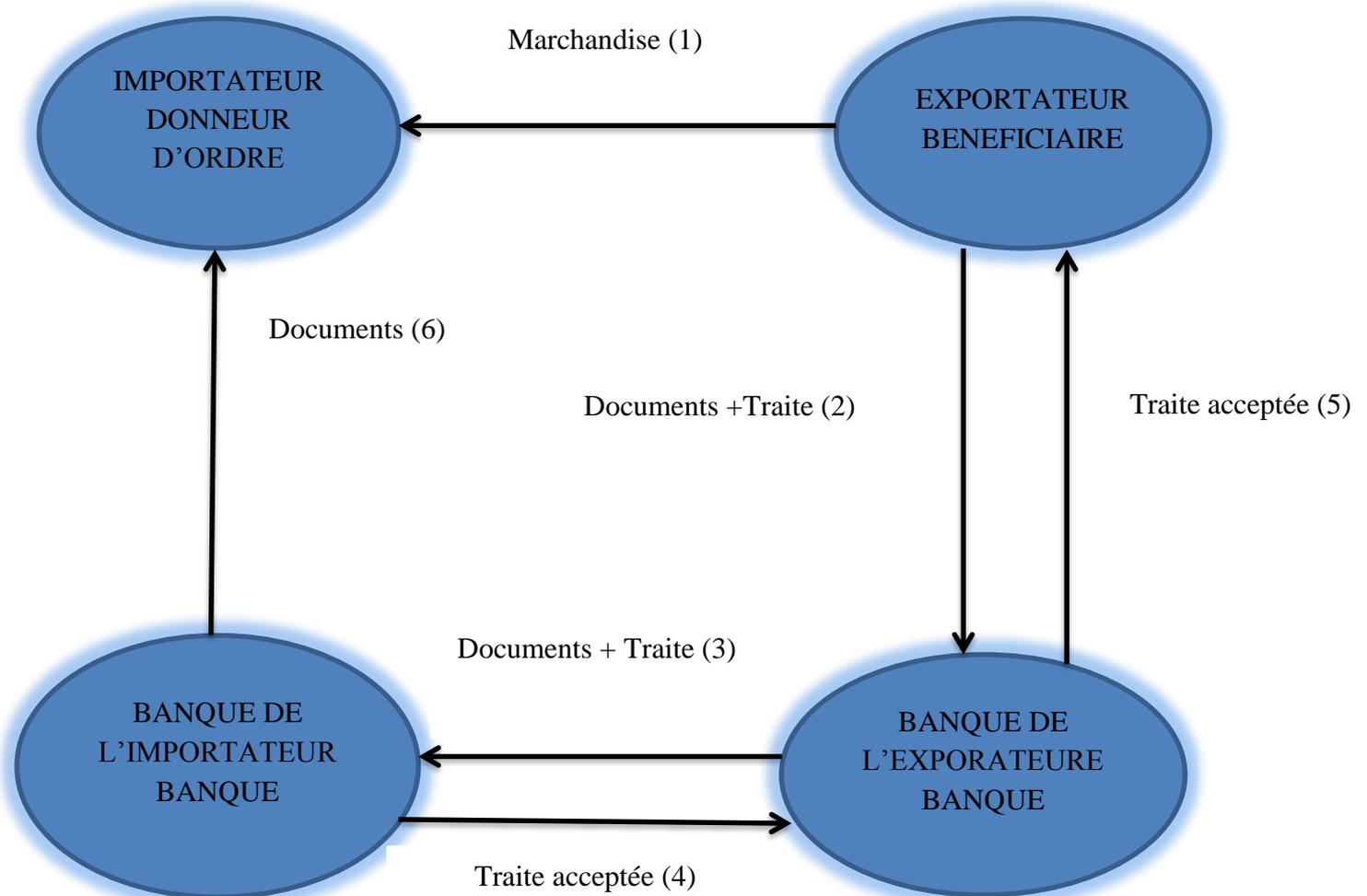
1.4.2. Crédit réalisable par acceptation

Un crédit documentaire réalisable par acceptation se fonde sur deux mandats donnés par la banque émettrice à la banque désignée :

1. La banque émettrice mandate la banque correspondante pour vérifier si les documents sont conformes avec les termes de l'accréditif.
2. Si les documents présentés sont conformes, la banque correspondante ou la banque désignée devra, d'ordre et pour le compte de la banque émettrice, accepter une traite tirée par le bénéficiaire sur la banque émettrice (ou sur la banque confirmante, si le crédit est confirmé).

La traite émise par le bénéficiaire pourra être escomptée auprès d'une banque. Généralement, il s'agira d'un escompte avec recours, sauf s'il est pratiqué par la banque confirmante. La banque émettrice s'engage alors à couvrir la banque correspondante à l'échéance.

Figure n°08 : Crédit réalisable par acceptation



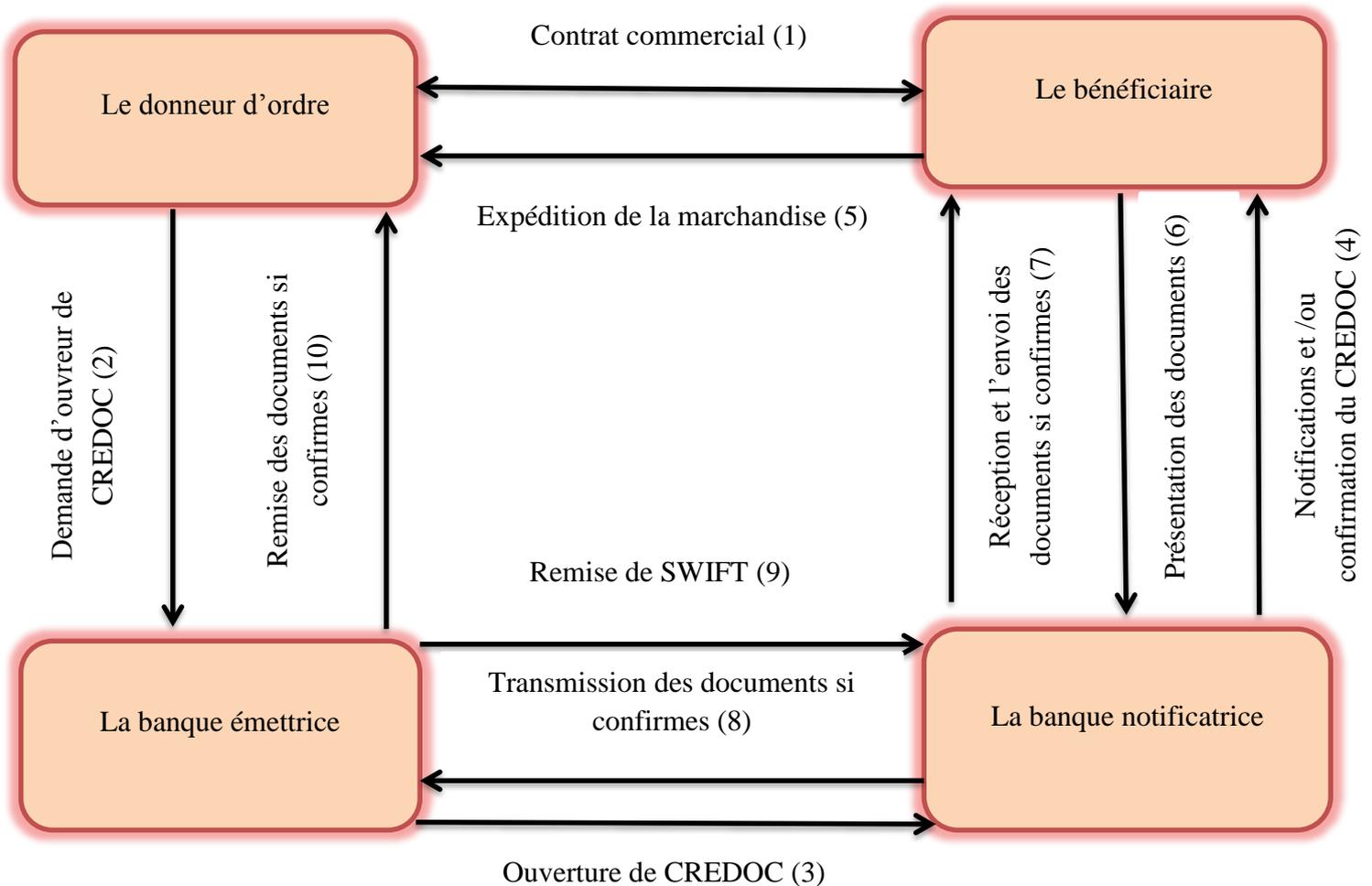
Source : Document interne BADR.

1.4.3. Crédit réalisable par paiement différé

Le bénéficiaire du crédit a accordé un délai de paiement à l'acheteur. Le crédit ne prévoit pas spécifiquement de tirage de traite pour matérialiser la créance. La réalisation intervient par la remise d'une lettre d'engagement de payer à une échéance déterminée, sur la base des documents conformes.

Dans la pratique, l'acheteur est en possession des documents et de la marchandise avant que le paiement au bénéficiaire ne soit effectif. Si la marchandise s'avère non conforme ou en cas de litige commercial, le donneur d'ordre peut être tenté d'entraver le paiement à échéance du crédit malgré la régularité des documents.

Figure n°09 : Le paiement différé



Source : Document de la banque de développement local issu d'un rapport de stage de E. S.B

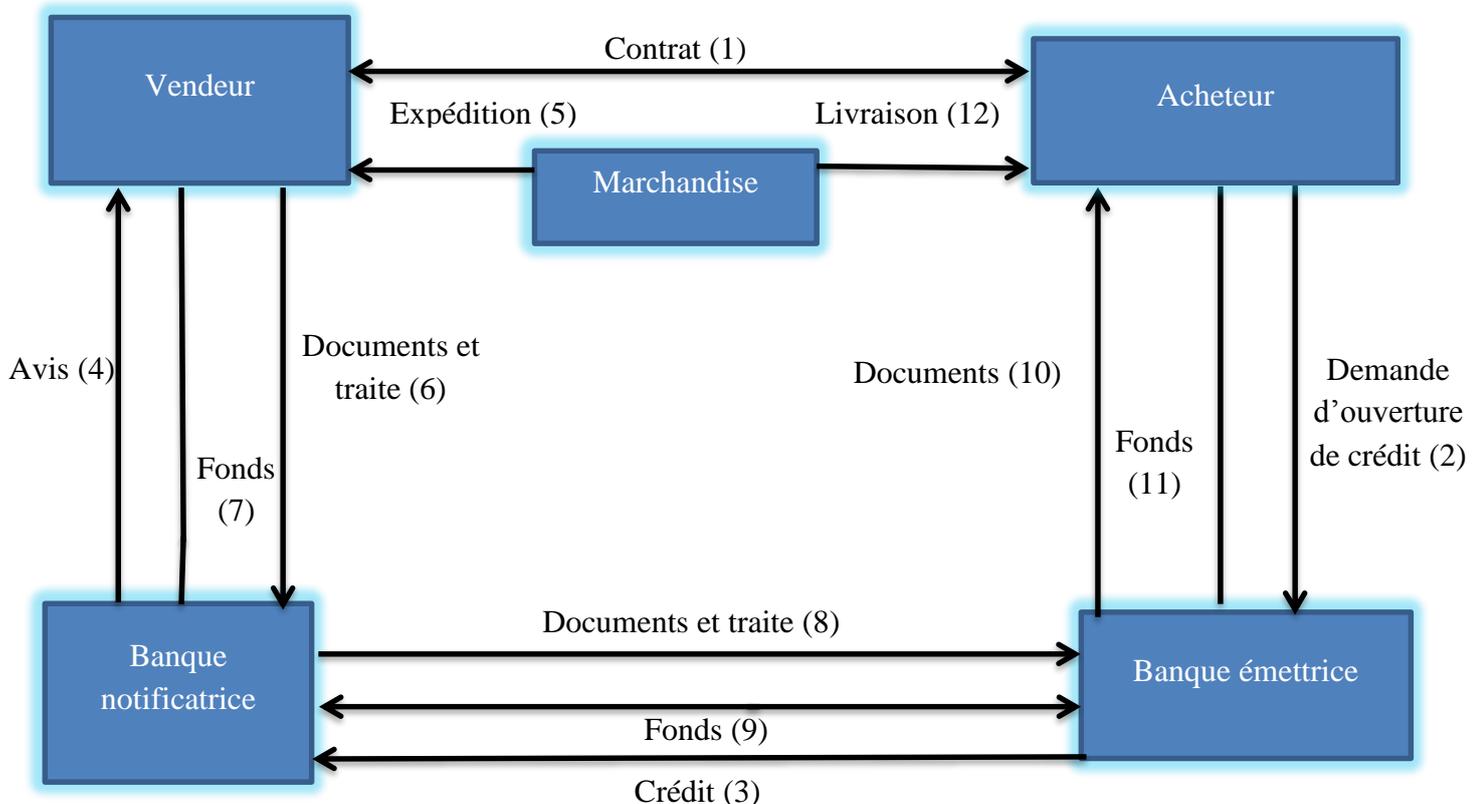
1.4.4. Crédit réalisable par négociation

La négociation d'un crédit documentaire induit que la banque émettrice<sup>34</sup> a donné une autorisation à la banque désignée (négociation restreinte) ou à toute autre banque dans le pays du bénéficiaire (négociation libre ou ouverte) d'acheteur, c'est-à-dire de payer par avance, dans le cadre du crédit documentaire, le montant des documents présentés. La banque émettrice permet ainsi au bénéficiaire, s'il le souhaite, d'obtenir par anticipation le paiement de ses documents auprès de la banque autorisée à effectuer cette négociation et elle s'engage à la rembourser.

La banque négociatrice réglera le bénéficiaire du montant de la traite ou des documents sous déduction des commissions et des agios de négociation, représentant les délais de courrier nécessaires pour transmettre les documents à la banque émettrice qui la remboursera.

Si elle accepte de négocier, le règlement du bénéficiaire sera effectué « sauf bonne fin » par la banque négociatrice qui conservera, en cas de non-paiement de la banque émettrice, un recours vis-à-vis du bénéficiaire. Cependant, les banques savent que le paiement sauf bonne fin couvre uniquement le risque de non-paiement ou de délai de paiement de la banque émettrice et non l'erreur technique que pourrait commettre la banque négociatrice lors de l'examen des documents : « une irrégularité non relevée ».

Figure n°10 : La réalisation d'un Credoc par négociation



Source : Document interne de la BEA de Bejaia.

<sup>34</sup> HADDAD.S et COLLECTIF, OP.Cit.P.123.

### **1.5. L'utilité d'un crédit documentaire <sup>35</sup>**

#### **a) Le crédit documentaire est une confirmation de commande**

Le vendeur peut commencer la fabrication, dès qu'il est en possession de l'original du crédit documentaire conforme au contrat commercial.

Pour que le crédit documentaire original soit émis par la banque émettrice, l'acheteur doit obligatoirement effectuer une démarche pour se procurer un imprimé bancaire ou donner des ordres précis à son banquier. Dès que le crédit documentaire est ouvert 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.

#### **b) Le crédit documentaire est un contrat financier**

Il peut servir de financement pour les deux parties :

##### **- Pour l'exportateur**

Il peut faire mention d'acomptes à payer d'avance ;

Il peut être payé dès l'expédition ;

Il peut être à paiement différé.

##### **- Pour l'importateur**

Il peut faire partie de ligne de crédit ;

Il peut être payable à une échéance fixée.

#### **c) Le crédit documentaire est un engagement bancaire**

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

#### **d) C'est une garantie**

##### **- En faveur du vendeur**

Il garantit la défaillance de l'acheteur, son insolvabilité et dans certains cas, le risque politique.

---

<sup>35</sup>MONOD.D-P. Op Cit, P.114.

Il garantit les éventuels 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.

**1.6. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire<sup>36</sup>**

**Avantages du crédit documentaire**

2. Bonne sécurité

Le crédit documentaire est le seul et unique montage bancaire qui entraîne l'engagement des banques, arrive à concilier les impératifs contradictoires de sécurité du vendeur et de l'acheteur.

Le vendeur est payé, contre prestations des documents par une banque de son pays et l'acheteur a payé que contre remise des documents représentatifs en quantités et en qualité de sa commande car le contrôle des documents est effectué par un personnel bancaire possèdent les qualités techniques pour la vérification de la conformité des documents.

3. Rapidité de paiement

Quand le crédit est réalisable à vue aux caisses de la banque notificatrice ou si le crédit est confirmé, le vendeur peut se faire payer d'expédition des marchandises ou de la prestation des services si le crédit documentaire réalisable par acceptation ou négociation, le vendeur peut mobiliser les traites créées et alimenter sa trésorerie.

4. Grand précision

Le crédit documentaire est une technique de grande précision, qui s'appuyant sur les documents, évite toute interprétation.

5. Universalité

---

<sup>36</sup>BLKHEIRE Sid Ahmed, (2009), « Les différents modes de paiement », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI.

Cette technique est internationale, elle convient aux règlements de marchandises ou de service et présente une grande variété de solution de paiement vu les différents types de CREDOC existants.

### **Inconvénient du crédit documentaire**

#### 6. Procédure du complexe

La multiplicité des types de crédit, des dates butoirs ainsi que les documents utilisés dans ce mode de paiement rendent le maniement de ce dernier particulièrement compliqué pour les commerçants.

#### 7. Formalisme rigoureux

L'engagement des banques dans le paiement par Credoc rend celles-ci plus rigoureuse dans l'examen des documents et même en cas de modification d'une des clauses du Credoc par l'une des parties (importateur ou exportateur) il faut le consentement de ces banques.

Cette grande sécurité des banques engendre parfois trop de rejet des documents à première présentation et des retards considérables dans l'arrivée des documents à l'importateur et par conséquent un retard dans le dédouanement et la réception de la marchandise.

#### 8. Coût élevé

De très nombreuses commissions et des minima élevé viennent grever le coût du Credoc, qui s'avère finalement un instrument onéreux, soit pour le donneur d'ordre s'il prend tous les frais à sa charge, soit pour le donneur d'ordre et le bénéficiaire si la formule très utilisée est appliquée : « toute les commissions et tout frais perçu hors de pays émetteur sont à la charge du bénéficiaire ».

## **Section 02 : Déroulement du crédit documentaire et les comptes qui convient**

### **2.1. Le déroulement du crédit documentaire en 12 actes <sup>37</sup>**

#### **Acte 01 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire**

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandises ou de prestations de services.

Dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque, la banque émettrice.

Des formulaires pré-imprimés, généralement inspirés par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

#### **Acte 2 : Ouverture du crédit documentaire**

La banque émettrice ouvre (émet) le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

#### **Acte 3 : Notification du crédit documentaire**

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et y ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés conformes dans les délais impartis.

#### **Acte 4 : Expédition des marchandises**

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

#### **Acte 5 : Délivrance du document de transport**

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

#### **Acte 6 : Présentation des documents**

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présente, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice et/ou confirmante.

---

<sup>37</sup>HADDAD S. (2011), « Le crédit documentaire », Édition. Pages bleues. Alger, P. 34.

**Acte 7 : Paiement au bénéficiaire**

Après vérification des documents remis par le vendeur, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant ses frais.

**Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice**

La banque notificatrice et/ou confirmante envoie les documents à la banque émettrice, par courrier rapide en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

**Acte 9 : Remboursement à la banque notificatrice**

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

**Acte 10 : Levée des documents (côté acheteur)**

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

**Acte 11 : Paiement à la banque émettrice**

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

**Acte 12 : Réclamation et/ou Remise des marchandises**

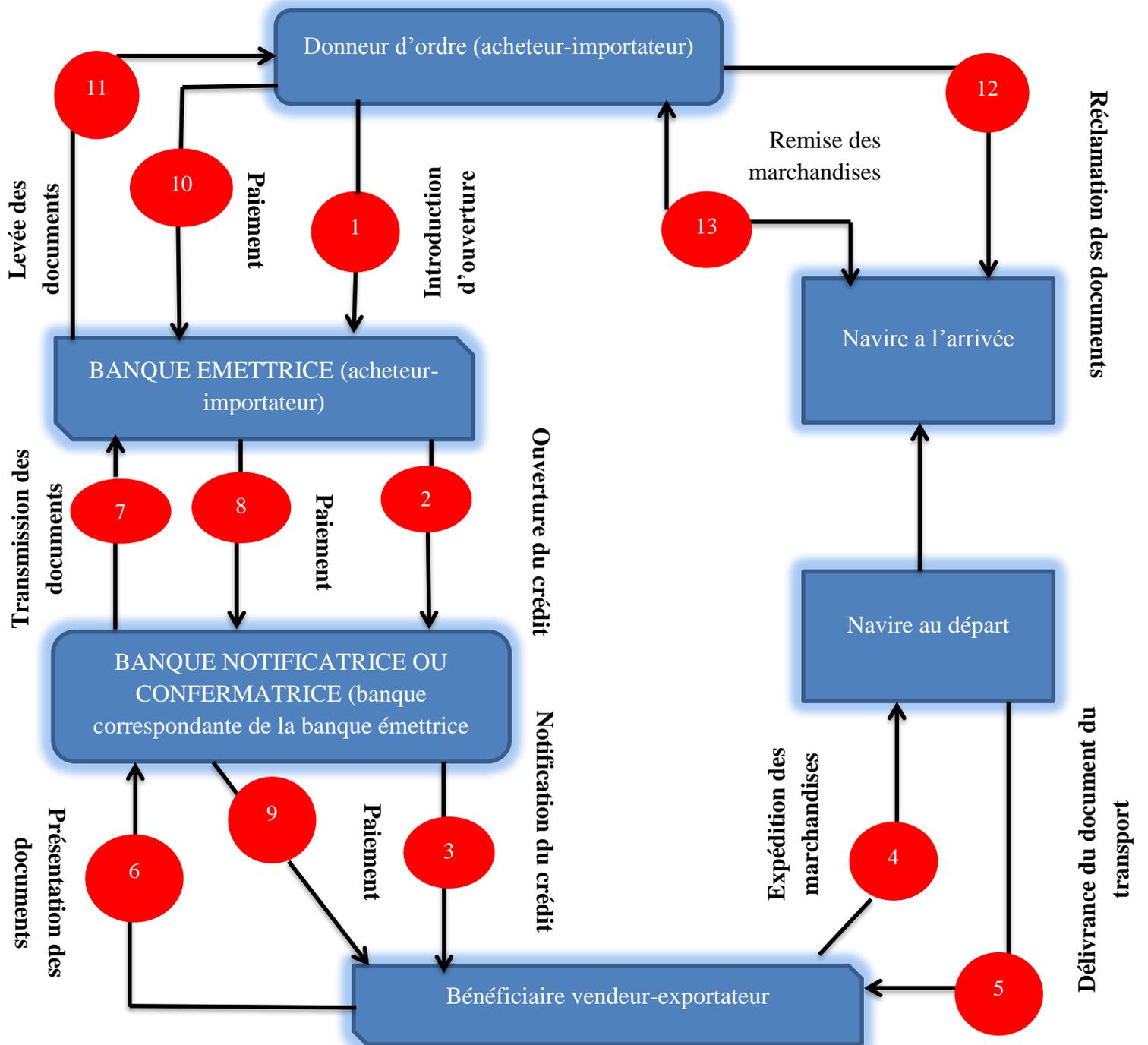
Les marchandises sont remis au porteur du connaissement (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire).

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

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

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

Figure n°11 : Le déroulement du crédit documentaire



Source : BENKRIM.K. (2010), «Crédit bancaire et économie financière », Édition. EL OTHMANIA, Alger, P. 141.

## **2.2. Les deux comptes utilisés dans le cas du CREDOC**

### **2.2.1. Définition du compte<sup>38</sup>**

Le compte est une convention par laquelle deux personnes ou deux parties conviennent que les créances qui pourraient naître de leurs relations d'affaires quand elles entreront dans le compte, perdront leur individualité propre pour devenir de simples articles de crédit et de débit, de sorte que le solde résultant de leur compensation sera seul exigible aux époques convenues.

### **2.2.2. Conditions d'ouverture**

L'ouverture d'un compte peut être consentie aux personnes physiques ou morales juridiquement capable c'est-à-dire tout être humain de sexe masculin ou féminin, majeur et non frappé d'incapacité.

### **2.2.3. Personnes juridiquement capable**

Ce sont toutes personnes physiques ou morales ne faisant pas partie de la liste suivante :

- Mineurs : toutefois, l'ouverture d'un compte peut être consentie pour mineur salarié
- Interdits légaux,
- Faillis,
- Certains handicapés physiques lourds,
- Illettrés : dans ce cas, il est nécessaire de désigner un mandataire par procuration notariée.

### **N.B.**

Il est nécessaire de recueillir l'avis du service juridique du réseau pour toute ouverture de compte.

L'ouverture d'un compte nécessite la présentation d'une pièce d'identité régulière (CNI, permis de conduire). Le postulant doit résider dans le rayon d'exploitation du siège.

---

<sup>38</sup>Elaboré par nous-mêmes sur la base des données recueillies au niveau de la BNA, agence Boghni.

#### **2.2.4. Le compte dinar et le compte devise :<sup>39</sup>**

Les opérations du commerce extérieur par le crédit documentaire s'effectuent en générale par deux comptes essentiels qui représente les comptes en dinars et les comptes en devises.

- **Le compte dinar**

Le compte en dinar est un compte de dépôt ouvert au profit des personnes physiques ou morales de nationalité algérienne. Qui permet d'effectuer les différentes opérations de crédits bancaires, des versements et des retraits. Dans le cas du crédit documentaire le type le plus utilisé est le compte commercial qui est indispensable dans une transaction commerciale.

- **Le compte commercial (compte courant)**

Une personne physique capable peut obtenir l'ouverture d'un compte sous dénomination commerciale si elle exerce le commerce sous cette dénomination et qui suppose aussi d'un groupe de personnes.

La dénomination utilisée figure au registre de commerce et il faut en obtenir justification, il convient de faire signer au client en pareil une lettre.

Le compte doit être également répertorié au nom personnel au moyen d'une carte C10 de rappel. Afin qu'il puisse être bloqué pour tout motif d'indisponibilité survenant du chef du titulaire (saisie-arrêt, décès, etc...).

- **Indice** : le compte commercial est indicé par le numéro **300**.

- **Les documents à fournir pour l'ouverture d'un compte commercial**

- **Compte courant des personnes morales 300**
  - Une demande d'ouverture de compte
  - Une copie du registre de commerce
  - Certificat d'existence
  - L'identifiant fiscale
  - L'identifiant statistique
  - Les statuts de l'entreprise

---

<sup>39</sup>Elaboré par nous-mêmes sur la base des données recueillies au niveau de la BNA, agence Boghni.

- Une copie de contrat de location
  - Le B.O.A.L
  - Une copie du PV d'installation du Directeur Général PDG/Gérant
  - La lettre de délégation des pouvoirs pour, éventuellement, les mandataires
  - Une copie de la carte d'identité nationale signature
  - Résidence des signatures
  - Acte de naissance des signatures.
- **Compte courant des personnes physiques :**
    - Une demande d'ouverture de compte
    - Une copie du registre de commerce
    - Un certificat d'existence
    - L'identification fiscale NIF
    - L'identification statistique NIS
    - Un extrait de naissance du gérant
    - Une résidence du gérant
    - Une copie de la carte d'identité nationale du gérant
    - Une copie de contrat de location

- **Compte devise** <sup>40</sup>

C'est un compte dépôt à vue productif d'intérêts servis par la Banque d'Algérie, ouvert au profit des personnes physiques ou morales. Il ne donne pas le droit à une délivrance de chéquier, il est en position créditrice uniquement.

**Indice :** le compte devise prend l'indice **201**.

- **Les autres comptes spécifiques**

- **Le compte CEDAC** « Compte en dinars Algériens Convertibles » : Compte de dépôt ouvert au nom de personne physique ou morale résidente étrangère libellé en dinars.
- **Le compte INR** « Intérieur non résident » : Compte de dépôt à vue libellé en dinars dont l'ouverture est réservée exclusivement aux personnes physiques ou morales étrangères non résidentes titulaires d'un marché public.

---

<sup>40</sup> [www.trustbanbk.dz](http://www.trustbanbk.dz), consulté le 22/04/2021, à 12h06.

### **Section 3 : Les garanties bancaires**

#### **3.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie**

##### **3.1.1. Le cautionnement**

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers.

« Le cautionnement » est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même ». <sup>41</sup>

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

- Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial)
- Il permet à la caution (la banque) d'opposer aux créanciers les exceptions tirées du contrat ;
- Il est juridiquement régi par le code civil.

##### **3.1.2. La garantie**

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

#### **3.2. Définition et conditions de la garantie bancaire**

##### **3.2.1 Définition de la garantie bancaire**

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

La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale. Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale.

---

<sup>41</sup>Article 644 du code civil algérien.

La garantie peut être à première demande (inconditionnelle) payable dès son appel en jeu par le bénéficiaire sans fourniture d'aucun motif et sans tenir compte de l'opposition éventuelle du donneur d'ordre. Elle peut être aussi documentaire (conditionnelle) payable sur présentation des documents cités dans l'acte de garantie.

L'intervention de la banque va se marquer par son engagement :

- **Pour l'acheteur** : à payer une certaine somme d'argent et procurer la même sécurité que le dépôt d'argent.
- **Pour le vendeur** : lui éviter d'immobiliser une partie de sa trésorerie ou bien de bénéficier d'avance de l'acheteur, en améliorant ainsi sa situation de trésorerie.

On peut définir la garantie comme étant « un engagement bancaire de payer une certaine somme à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude<sup>42</sup> avérée». <sup>43</sup>

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

### 3.2.2. Les conditions des garanties bancaires

La garantie est un engagement soumis à plusieurs conditions :

- La garantie est le principe réservé aux exportations du pays de la compagnie d'assurance à condition que l'exportateur respecte les clauses et les conditions du contrat de vente ainsi que l'accomplissement des règles juridiques qui s'y attachent.
- Le bénéficiaire (l'importateur) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur.
- Une opération de garantie nécessite obligatoirement l'intervention d'une banque, il s'agit donc d'une relation triangulaire : exportateur, banque garante, importateur ; ou d'une relation quadrangulaire : exportateur, banque, contre garante, banque garante, importateur.

---

<sup>42</sup>Acte malhonnête par lequel on cherche à tromper d'autres personnes, en enfreignant un règlement ou en transgressant la loi.

<sup>43</sup>Banque National d'Algérie BNA, (2004), « Les garanties bancaires dans le commerce international », fascicule n°3.

- La banque doit informer l'exportateur de la mise en jeu de la garantie afin de lui permettre de faire valoir ses moyens de défense. Pour intervenir auprès du bénéficiaire, le manquement au devoir d'informer engage la responsabilité de la banque envers la partie qui lui a donné les instructions (l'exportateur), si celle-ci dispose de moyens de défense.
- La banque paie sans délai à première demande, tout retard injustifié l'expose à des dommages et intérêts, la banque ne peut invoquer les exceptions tirées de l'autre contrat sauf bien sur la fraude.

### 3.3. Les intervenants des garanties bancaires

- **Le donneur d'ordre :** Le donneur d'ordre est l'exportateur où la partie étrangère qui donne mandat à sa banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité une garantie pour le compte de l'importateur. Celui-ci doit faire face à ses obligations contractuelles à l'effet de ne pas être obligé de payer s'il ne les a pas remplies convenablement vis-à-vis de l'importateur.
- **Le bénéficiaire :** Il s'agit de l'acheteur (importateur) qui a la possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations ou si ce dernier n'exécute pas le marché selon ses termes.
- **Le garant :** C'est la banque de l'importateur qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout montant qui lui sera dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.
- **Le contre garant :** Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant (par le biais de sa contre garantie) à répondre à toute éventuelle défaillance de son client (exportateur ou donneur d'ordre).

Ces intervenants ont chacun des intérêts propres ; aussi il n'y a aucune relation entre le donneur d'ordre et le garant, ni entre le bénéficiaire et le contre garant.

Par le même, les contre garanties sont totalement indépendantes des garanties ; il s'agit d'engagement distincts l'un de l'autre. Ceci bien entendu dans le cas d'engagement quadrangulaire qui met en présence toutes les parties.

### **3.4. Les modes d'émission**

- **La garantie directe**

C'est une garantie qui est émise par la banque du donneur d'ordre (exportateur) directement en faveur du bénéficiaire (importateur), et met en présence trois parties (le donneur d'ordre, banque du donneur d'ordre et le bénéficiaire).

Dans ce cas, la banque locale ne fait que transmettre l'acte de garantie au bénéficiaire après vérification et authentification des signatures du banquier étranger garant. Par ailleurs, la transmission de l'acte se fait sans aucun engagement ni responsabilité de la part de la banque locale.

- **La garantie indirecte**

Il s'agit d'une garantie qui met en présence un contre garant « correspondant étranger » qui s'engage vis-à-vis de la banque locale et/ou émettrice de la garantie à lui rembourser sur sa demande, les paiements effectués par elle au profit du bénéficiaire au titre de la garantie émise par elle.

La banque locale ne peut en aucun cas mettre en place une garantie en faveur d'un opérateur algérien si elle ne reçoit pas des instructions acceptables d'un correspondant étranger.

Ces instructions se résument en la transmission par ce dernier d'une demande d'émission détaillée et reprenant tous les éléments concernant le contrat et les parties concernées ainsi que le type de garantie qu'il y a lieu d'établir.

Cette demande peut se faire soit par la transmission d'un télex chiffré SWIF ou d'une lettre avec papier en tête de la banque de l'exportateur et sous signatures de personnes habilitées. A charge pour le garant de faire authentifier le télex ou vérifier la conformité des signatures pour s'assurer que les instructions et/ou la demande d'émission émanent bien de ladite banque contre garante.

### **3.5. Les différents types de garanties<sup>44</sup>**

- **La garantie de soumission (BID bond)**

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication.

Elle est destinée à permettre à l'émetteur de l'appel d'offre (acheteur et le bénéficiaire de la garantie) de s'assurer du sérieux de l'offre présentée par le soumissionnaire, du maintien

---

<sup>44</sup>Société interbancaire de formation, « Les opérations de commerce extérieur », Alger, P.91.

de son offre sans risque de retrait pendant la période de l'examen, de son aptitude à conclure et à signer le contrat.<sup>45</sup>

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 1 à 5% du montant de l'offre soumissionnée.

Dans le cas où le soumissionnaire serait retenu, la garantie se libère à la signature du contrat et la mise en place d'autres contrats, mais dans le cas contraire, la garantie est libérée à la fin de la période d'examen des offres.

- **La garantie de restitutions d'avance**

Les conditions de paiement de commandes à l'exportation prévoient généralement que l'acheteur doit verser un acompte.

Cependant, l'acheteur ne versera l'avance (ou l'acompte) prévu que s'il reçoit une garantie de restitution d'avance destinée à lui assurer le remboursement ou la restitution de tout ou d'une partie de cette avance en cas où l'exportateur ne remplirait pas ses engagements contractuels.

Son montant correspond à celui de l'acompte qui varie en général entre 5 et 15%. Elle entre en vigueur au versement de l'acompte et s'éteint à la livraison de l'objet du contrat.

- **La garantie de bonne exécution**

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

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

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

---

<sup>45</sup> <https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html>.

- **La garantie de retenue de garantie**

Appelée aussi « garantie de dispense de retenue de garantie », elle permet à l'exportateur de recevoir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur aurait dû retenir à titre de garantie afin de s'assurer de toute éventuelle mauvaise exécution.

Cette mauvaise exécution peut être constatée par la livraison de matériel ou de prestations fournies non conformes aux stipulations contractuelles. Le montant de cette garantie représente généralement 10% du montant du contrat.

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

- **La garantie D'admission temporaire<sup>46</sup>**

Dans le but de la réalisation de gros projet, l'entreprise étrangère est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et, qui après sera réexporté.

Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douanières exigibles à l'importation sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire Temporaire couvrant le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes.

Cette garantie dont le montant est égal aux droits et taxes douanières exigibles entre en vigueur lors de l'opposition par la banque de son engagement vis à vis de l'administration des douanes sur le document douanier requis.

Cette garantie ne peut être libérée qu'à la réception de la décharge des douanes qui intervient lors de la réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

La mise en place d'une garantie nécessite une gestion du dossier approprié jusqu'à avoir une main levée. En effet, toute garantie doit avoir une durée limitée dans le temps afin d'épargner des commissions inutiles à la banque de l'exportateur (sauf interdiction faite par la réglementation de l'un des deux pays).

---

<sup>46</sup>AFFAKI G. ROUR J-S. CATTANI C. BOURQUE J-F. (2002), « Financement et garanties dans le commerce international », Centre de commerce international, Genève, P.150.

Cette limitation de la durée se concrétise par une main levée qui se fait selon plusieurs modalités, soit par :

- ✓ L'expiration du délai de validité.
- ✓ La réclamation de la main levée formelle du bénéficiaire.
- ✓ Le retour de l'acte de garantie.
- ✓ La réalisation de la mise en jeu.

La prise de garantie reste un acte obligatoire dans l'exercice du commerce extérieur, car c'est difficile à chacun des contractants d'apprécier les capacités financières et professionnelles de chacun d'eux, de fait de l'éloignement et du manque de confiance.

- **La lettre de crédit « stand-by »<sup>47</sup>**

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

Il s'agit d'un engagement irrévocable donné par une banque de payer une certaine somme au bénéficiaire (fournisseur) en cas de défaut de paiement par l'acheteur.

Cet engagement est indépendant du contrat de base et mis en jeu à première demande sur présentation d'un certain nombre de documents. Les instruments et techniques de paiement en matière de commerce extérieur prouvant la non-exécution du contrat de base (en général : attestation de non-paiement, copie de la facture impayée et du document d'expédition de la marchandise).

Ce type de garantie est régi par les Règles et Usances Uniformes 600 de la Chambre de Commerce Internationale (et RPIS 98) et les documents s'analysent de la même façon que ceux présentés dans le cadre des crédits documentaires lorsque la garantie est mise en jeu.

### **3.6. Les garanties bancaires spécifiques d'un crédit documentaire**

Lors de l'ouverture d'un crédit documentaire, la banque peut souhaiter prendre des garanties spécifiques pour s'assurer contre une défaillance de son client<sup>48</sup>.

- **Blocage des fonds**

Avant l'ouverture, l'importateur doit déposer à la banque le montant exact du crédit documentaire, cela permet à la banque de se couvrir contre le défaut de paiement du client.

---

<sup>47</sup>Société interbancaire de formation, « Les opérations de commerce extérieur », Alger, P. 91.

<sup>48</sup> MONOD Didier-Pierre, (2007), Opt.Cit. P.53.

Cette solution extrême intervient lorsque la solvabilité de l'acheteur n'est pas formellement établie.

- **Garantie sur la marchandise**
  - *Le crédit documentaire payable à vue*

Lorsque les marchandises voyagent sous couvert d'un connaissance maritime la banque peut exiger que ce document soit établi à son nom ou à l'ordre en blanc. Dans ces deux cas elle aura ce document en main avant l'importateur, elle aura le temps de réexaminer la situation de son client et décider de lui donner le connaissance par voie de cession ou d'endossement.

En cas de défaillance de l'acheteur la banque pourra revendre les marchandises par l'intermédiaire d'un courtier faisant partie de ses relations.

- *Le crédit documentaire payable par acceptation ou différé*

La banque peut demander en contrepartie une couverture en lettres de change de la même valeur que le montant du crédit, tirées et acceptées par des entreprises de bonne réputation.

- **Contre-garantie d'un autre crédit documentaire**

Voir crédit documentaire adossé ou « back to back ».

- **Autre contre-garantie**
  - Soit d'un pool bancaire : lorsque les montants financiers sont trop importants, aucune banque n'est prête à risquer une telle somme, un syndicat d'affaire se constitue, une banque leader prend à sa charge la totalité de l'encours et se fait contre garantie d'une partie du montant par des banques suiveuses.
  - Soit d'un organisme spécialisé : la compagnie française d'assurance COFACE propose des polices spécialisées couvrant notamment l'engagement de la banque lorsque l'opération d'exportation est couverte par un « crédit acheteur ».

- **L'importateur face à sa ligne de crédit**

L'importateur connaît le montant du crédit documentaire qui lui est consenti par sa banque, c'est à lui à gérer son encours. Un dépassement peut parfois lui être accordé s'il sait plaider son dossier.

Pour faire face à ses nouvelles commandes, l'importateur qui n'est pas satisfait de sa ligne de crédit et souhaite dépasser d'une manière importante et prolongée le montant du découvert accordé peut demander l'ouverture d'un crédit documentaire à une deuxième banque qui suivra la même démarche de la ligne de crédit développée ci-dessus.

Les importateurs ont souvent plusieurs banques, de manière à avoir un encours le plus important possible.

On comprend aisément que les banques souhaitent limiter les risques en cas de défaillance de leur client.

### Conclusion

Dans le cadre des opérations import et export, les transactions commerciales nécessitent la création par les banques d'un instrument de paiement spécifique appelé crédit documentaire ou plus familièrement CREDOC.

Le crédit documentaire constitue un idéal de paiement et de garantie entre les partenaires qui se situent à des milliers de kilomètres l'un de l'autre. Il présente de nombreux avantages par la sécurité qu'il apporte dans les rapports commerciaux entre pays. Il garantit à l'acheteur la réception de la marchandise, quant au vendeur, le paiement lors qu'il remplit tous ses engagements. Pour les banques, le crédit documentaire les met en relation avec d'autres Banques, ce qui renforce leur compétitivité.

Malgré cela, le crédit documentaire contient aussi des inconvénients plus au moins importants donc l'utilisation du CREDOC nécessite une souplesse et une clarté dans l'utilisation des termes du contrat.

## **Introduction**

Après s'être étaler, dans les deux chapitres précédents sur les aspects théoriques et techniques du financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, il convient de s'orienter vers la pratique de ce mode de financement, car ce travail ne sera jamais complet s'il ne comportait pas un appui pratique aux différentes notions présentées dans la théorie.

A cet effet, et dans le but de bien comprendre les étapes de financement de cette dernière par le crédit documentaire, nous allons suivre dans ce chapitre un exemple concret, en s'appuyant sur un cas pratique au niveau de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), agence n°577 de Boghni, qui nous a permis de recueillir un ensemble d'informations relatif à notre travail.

Pour ce faire, nous allons d'abord, à travers la première section, donner une brève introduction qui reflète la présentation de la Banque National d'Algérie. Ensuite, dans la deuxième section nous allons faire une présentation de la pré-domiciliation et la domiciliation.

Enfin, une troisième et dernière section, à travers laquelle nous allons élaborer le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sein de la Banque National d'Algérie, et une analyse des résultats sur une enquête et leurs discussions.

## **Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil**

### **1.1. Historique de la Banque Nationale d'Algérie**

Après l'indépendance de notre pays, il existait un réseau bancaire hérité de l'ère colonial qui refusait de soutenir la politique des pouvoirs publics, en matière de crédit. Seule la Banque Centrale d'Algérie (actuellement Banque d'Algérie ; BA) et la Caisse Algérienne de Développement (actuellement Banque Algérienne de Développement ; BAD) créées respectivement le 13 décembre 1962 et le 07 mai 1963, étaient en place.

Pour remédier à cette situation, l'Etat décide à partir de 1966 de prendre en main le secteur bancaire par la création de trois banques spécialisées, pour le remplacement du réseau bancaire français défaillant alors :

- J) **Banque Nationale d'Algérie (BNA)** : créée par ordonnance du 13 juin 1966, ayant pour mission le financement des secteurs socialistes et privés.

- J) **Crédit Populaire d'Algérie (CPA)** : créée par ordonnance du 29 décembre 1966, chargé d'accorder des crédits aux petites et moyennes entreprises publiques ou privées, et de développer l'artisanat, la pêche, le tourisme et l'hôtellerie.
- J) **Banque Extérieur d'Algérie (BEA)** : créée par ordonnance du 10 octobre 1967, avec pour mission, le développement économique avec l'étranger.

La Banque Nationale d'Algérie, créée par l'ordonnance n°66-178 du 13 juin 1966, était directement placée sous tutelle de l'Etat à travers le ministère des finances jusqu'à la promulgation de la loi 88-11 du 12 janvier 1988, date à laquelle la B.N.A devient une entité juridique autonome, dotée du statut d'Entreprise Publique Economique (E.P.E).

En fait, la première banque commerciale qui a été créée fut la Banque Nationale d'Algérie qui a repris, dès sa création, les éléments patrimoniaux et activités des établissements bancaires ci-après ainsi que les patrimoines et activités des Caisses de Crédit Agricole, de la Caisse Centrale des S.A.P et de la Caisse des Prêts Agricoles, à la date du 30 septembre 1968.

- J) Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie (C.F.A.T) ;
- J) Banque de Paris et des Pays Bas (B.P.P.B) ;
- J) Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie « Afrique » (B.N.C.I. « A ») ;
- J) Crédit Industriel et Commercial (C.I.C) ;
- J) Comptoir National d'Escompte de Paris (C.N.E.P).

Instrument de la planification financière, la particularité de la B.N.A est qu'en plus de l'activité universelle de banque de dépôts, exercée concomitamment avec les autres banques, elle avait l'exclusivité et le monopole du financement du secteur agricole socialiste et traditionnel.

Cette spécialisation découle du soutien des pouvoirs publics à apporter au secteur autogéré agricole, l'aide dont il avait besoin pour se développer et tendre à une production optimale, spécialisation déléguée par la suite à la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (B.A.D.R) depuis Mars 1982 après la restructuration de la B.N.A.

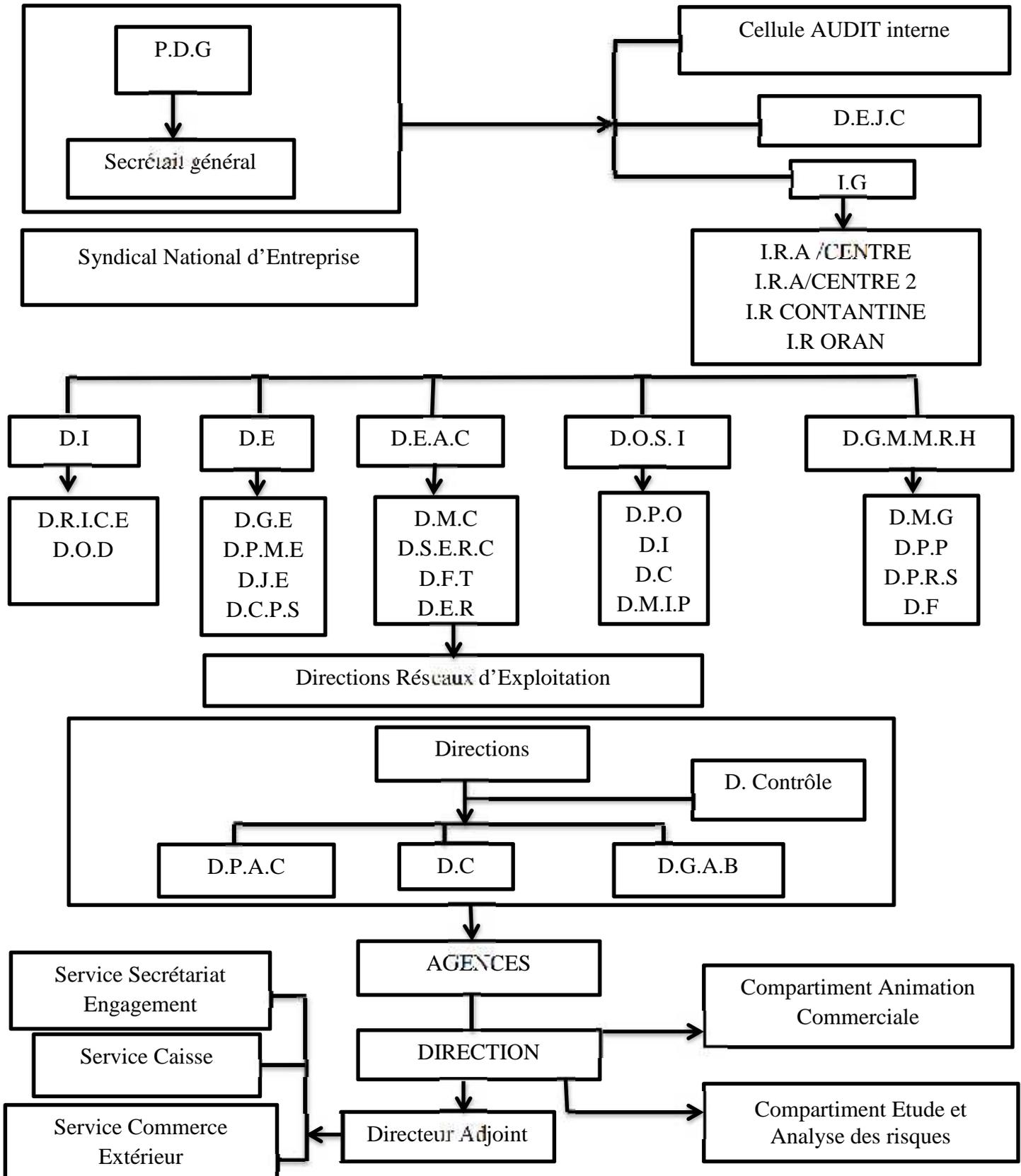
L'application des reformes de la loi 90-10 du 14 avril 1990, et la situation culminante des performances de l'institution, satisfaisant, les conditions d'éligibilité prévues par la Banque d'Algérie ont fait que, par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit (le C.M.C) du 05 septembre 1995, la B.N.A a obtenu son agrément. Elle est, ainsi, la première banque du pays à bénéficier de ce statut.

### **Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577**

---

La B.N.A dispose d'un réseau d'exploitation très dense réparti sur l'ensemble du territoire national. En effet, elle compte un vaste réseau de 189 agences, regroupées dans 17 Directions Régionales d'Exploitation.

Figure n°12 : L'organigramme de la Banque nationale d'Algérie



Source : Document Interne de la BNA

### **1.2. Présentation de l'agence BNA « 577 » BOGHNI**

Les agences bancaires que constitue la B.N.A à l'échelle nationale, sont classées, selon le volume d'activité qui est fonction des pouvoirs conférés, en trois catégories suivantes:

- ) Les agences « principales » ;
- ) Les agences « catégorie A » ;
- ) Les agences « catégorie B » ;
- ) Les agences « catégorie C ».

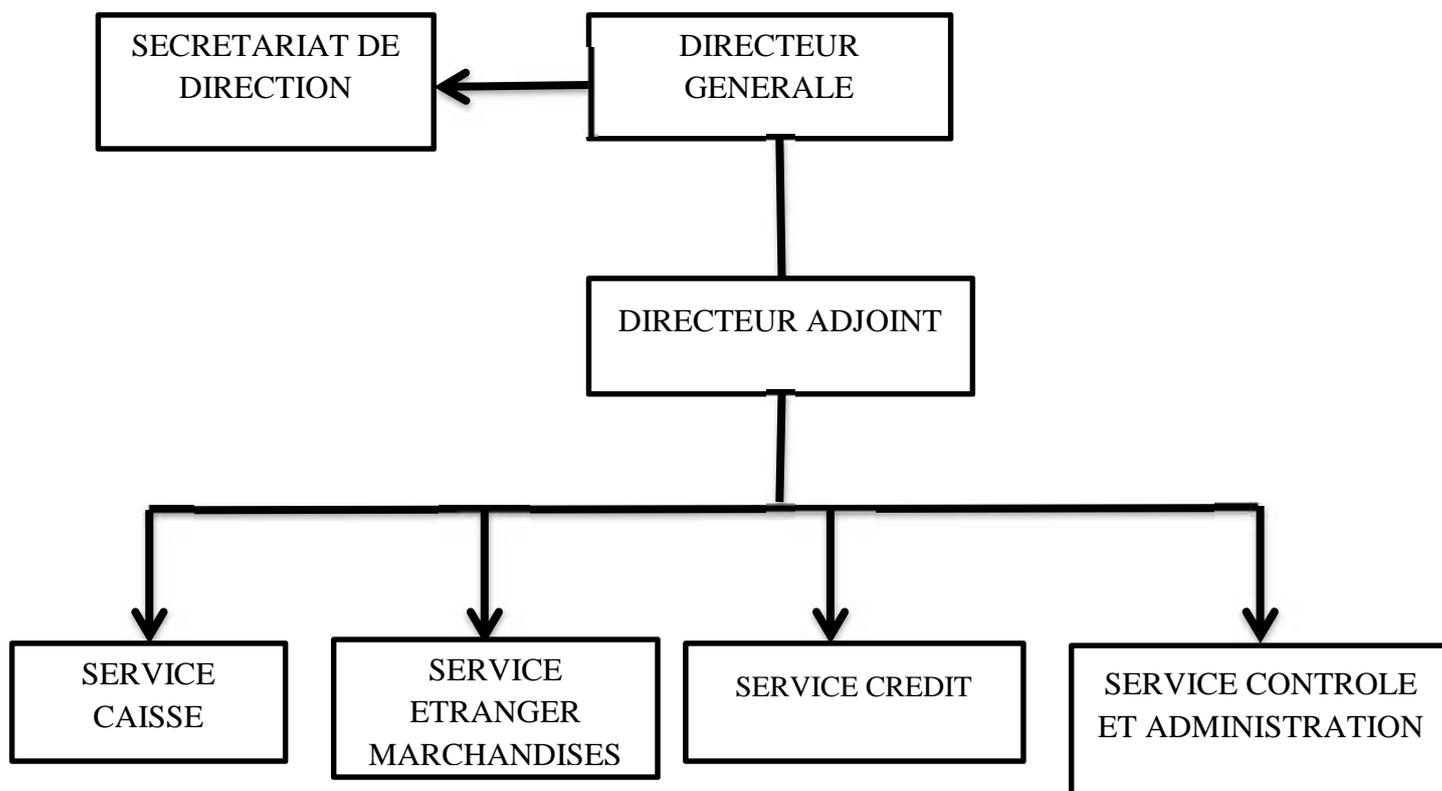
En se référant, à la lettre n° 1741 du 10 novembre 1997, l'agence B.N.A « 577 » est une agence de catégorie «B » pouvant, sous réserve du respect de la réglementation bancaire en vigueur, effectuer toute opération de banque, au sens de la Loi de la Monnaie et du crédit. Celle-ci rentre dans les objectifs prioritaires de perfectionnement et d'affermissement, et les perspectives d'injonction assignées par la Direction Générale visant à :

- ) L'amélioration du système d'information de la B.N.A.
- ) L'amélioration du fonctionnement des réseaux d'exploitation.
- ) Une meilleure maîtrise des risques en matière d'octroi et de gestion des crédits.

Dans ce cadre, l'agence « 577 » de BOGHNI, comme toute autre agence B.N.A, doit par le biais des moyens d'accueil et de traitement, dont elle dispose, être en mesure de satisfaire la clientèle, quel que soit sa nature et son secteur d'activité. En outre , elle est tenue de traiter toutes les opérations de commerce extérieur requises, dans la limite des prérogatives conférées (rôle du service étranger marchandises), de recevoir, d'étudier et de mettre en place les crédits dans la limite de ses pouvoirs et d'assurer la gestion et le suivi de ceux-ci (fonction dévolue au service crédit).

A l'effet de traiter l'ensemble de ces opérations, et pour accomplir, convenablement, ses missions afin de répondre au mieux à ses engagements, l'agence « 577 » de BOGHNI s'est dotée d'un modèle d'organisation performant représenté d'une manière sommaire par le diagramme ci- dessous :

Figure n°13 : Organisation de l'agence catégorie « B »



Source : Banque Nationale d'Algérie 577.

Assumant la principale fonction du banquier, mais, aussi, la plus délicate compte tenu des risques encourus en matière de prises d'engagements ou de décisions, de distribution et de suivi des crédits, le compartiment « service crédit » occupe une place prépondérante au sein de l'agence bancaire.

### 1.3. Organisation et rôle du service crédit au sein de l'agence de Boghni « 577 »

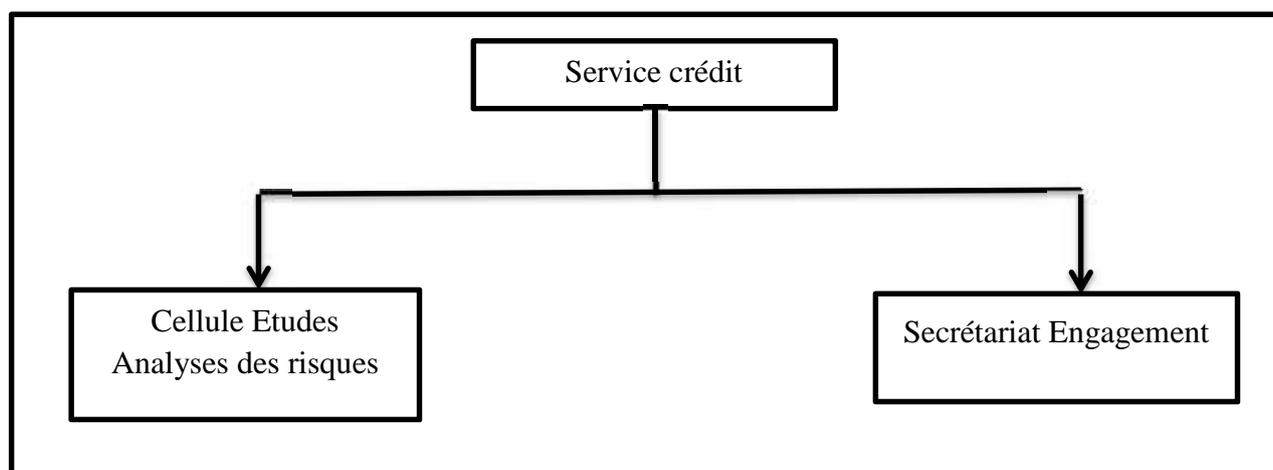
Représentant l'essence même du métier de banquier, le service crédit joue un rôle déterminant au sein de l'agence. Il est soumis à une organisation interne relative à la répartition des tâches et des risques, pour une meilleure prise de décisions.

Ce service est composé d'une équipe de deux jeunes chargées d'études spécialisées dans le domaine de la finance et de l'économie bancaire.

### **1.3.1. Organisation du service crédit**

Il est composé d'un compartiment « ETUDES ET ANALYSES DES RISQUES », et d'un « SECRETARIAT ENGAGEMENTS » il a pour fonction principale de prospecter la clientèle potentielle, de rassembler les éléments d'appréciation nécessaires à l'analyse des demandes de crédit, de mettre en place les crédits et de recueillir les garanties, ainsi que, le suivi des crédits consentis à la clientèle.

**Figure n°14 : Organisation du service crédit**



#### **a) La cellule « Etudes et Analyses des Risque »**

Organe d'études et d'analyses, ce compartiment placé sous l'autorité du directeur d'agence assure l'appréciation de l'opportunité du crédit, de sa nature et du montant des lignes de crédit à octroyer. Son rôle consiste à évaluer les risques inhérents aux concours sollicités par les demandeurs de crédits.

Il est, donc, chargé d'instruire les demandes, de procéder aux renouvellements, de suivre l'évaluation des entreprises financées et de dresser les comptes rendus de visite.

#### **b) Le service « Secrétariat Engagements »**

C'est l'organe de gestion et d'exécution. Il fait la conjonction des diverses tâches qui lui sont confiées : mise en place, suivi, utilisation, recouvrement des crédits, recueil de garanties et les transferts vers les structures habilitées.

C'est l'organe de gestion et d'exécution. Il fait la conjonction des diverses tâches qui lui sont confiées : mise en place, suivi, utilisation, recouvrement des crédits, recueil de garanties et les transferts vers les structures habilitées.

### **1.3.2. Rôle du service crédit**

Grâce à sa grande participation dans la formation des différents produits de la banque, matérialisés par la rémunération des engagements accordés générateurs d'intérêts, le service crédit reste la structure par excellence de l'agence. Pour assurer au mieux ses obligations, ces dernières sont reprises par les deux cellules composant ce service.

#### **) Rôle de la cellule Etudes et Analyses**

Les chargés d'études la composant ont pour tâches de:

- ✓ Réceptionner, assister et conseiller la clientèle en matière de financement ;
- ✓ S'assurer de la conformité des dossiers ;
- ✓ Etudier les demandes de crédit, analyser le risque encouru et émettre un avis motivé ;
- ✓ Soumettre les dossiers de crédit étudiés à l'appréciation du directeur d'agence ;
- ✓ Informer la clientèle des décisions prises au sujet des demandes de crédit ;
- ✓ Mettre à jour régulièrement les dossiers de crédit ;
- ✓ Suivre, conjointement avec le secrétariat engagements, l'utilisation des crédits d'exploitation et la réalisation des projets d'investissements.

#### **) Rôle de la cellule Secrétariat Engagements**

Le secrétariat engagements a pour attributions, les éléments suivants :

- ✓ Le recueil des garanties relatives aux crédits accordés ;
- ✓ L'établissement et la délivrance des actes d'engagements, des conventions de crédits, actes, caution et avals ;
- ✓ Le contrôle permanent des utilisations des crédits octroyés et veiller à leurs Remboursement à échéance.
- ✓ Veiller à l'application des conditions de banques ;
- ✓ Effectuer les opérations relatives au volet juridique et contentieux (saisie arrêt, ATD, protêt, demandes de transfert de créances...) ;
- ✓ Engager les procédures et les démarches nécessaires au recouvrement des créances ;
- ✓ Le suivi des impayés et des dossiers litigieux et contentieux ;
- ✓ Elaborer les statistiques relatives aux engagements et impayées, destinées aux structures centrales d'études et à la Banque d'Algérie.

#### **1.4. Les relations hiérarchiques et fonctionnelles du service**

Le service crédit est la cellule la plus en contact avec le réseau bancaire. Il a un certain nombre de relations, plus ou moins, étroites avec les autres services de la banque et les confrères.

Ces relations peuvent être d'ordre « hiérarchique » ou encore d'ordre « fonctionnel ».

##### **1.4.1. Les relations fonctionnelles du service crédit**

L'organisation des agences est élaborée de telle sorte qu'il y ait une interdépendance et une complémentarité entre les différents services.

A cet effet, le service crédit demeure, constamment, en relation permanente avec les autres structures de l'agence. Il entretient, donc, des relations fonctionnelles avec les services de l'agence, à savoir :

- ✓ Le service « caisse et portefeuille » pour tout ce qui a trait aux retraits, virements, versements, encaissements, escompte de chèques et effets ;
- ✓ Le service étranger dans le cadre des crédits extérieurs.
- **Les autres structures de la banque, que sont :**
- ✓ La direction régionale d'exploitation de rattachement au quelle sont transmis les dossiers de crédits pour la prise de décision dans la limite des prérogatives ;
- ✓ La direction de la comptabilité ;
- ✓ La direction juridique pour orientation juridique et gestion du contentieux ;
- ✓ La direction financière, en matière de mobilisation de fonds.
- **Plusieurs autres organismes tels que**
- ✓ Les centrales de la Banque d'Algérie ;
- ✓ Les administrations fiscales, douanières et la conservation foncière...

##### **1.4.2. Les relations hiérarchiques du service crédit**

Quel que soit sa catégorie, l'agence reste la vitrine de l'institution bancaire qu'elle représente. En effet, les circulaires n°1932 et n°1949 respectivement du 04 juin 2007 et du 14/02/2008, déterminent les pouvoirs de décision en matière d'octroi de crédit.

Ceux-ci sont délégués aux :

- ) Conseil d'administration ;
- ) Comité central de crédit ;
- ) Comité régional de crédit ;
- ) Directeurs d'agences.

### Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577

Ces délégations de pouvoirs, dans le cadre du financement de l'exploitation et des investissements des petites et moyennes (PME), des grandes entreprises (GE) ainsi que le financement des crédits spécifiques et immobiliers, sont fixés comme suit :

**Tableau n°04 : La ligne du crédit**

Déléataires de pouvoirs	Plafonds de pouvoirs de crédits d'exploitation :		Plafonds de pouvoirs de crédits d'investissements (crédits directs et indirects)	Plafonds de pouvoirs de crédits spécifiques et immobiliers
	Crédits par caisse (la ligne) (crédits causés)	Tous crédits confondus (exploitation)		
Conseil d'administration	Illimité	Illimité	Illimité	illimité
Comité central de crédit.	10.000.000.000,0	25.000.000.000,0	10.000.000.000,00	
-Financement du secteur public.	0	0		
-Financement du secteur prive	1.000.000.000,00	2.500.000.000,00	1.000.000.000,00	
Directeur central	/	/	/	/
Comité régional de crédit	50.000.000,00	150.000.000,00	50.000.000,00	50.000.000,00
Directeurs des Directions des réseaux d'exploitation	/	/	/	/
Directeurs d'Agences	10.000.000,00	40.000.000,00	10.000.000,00	10.000.000,00

Source : Document interne BNA, agence Boghni.

### **Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577**

---

Le directeur d'agence est chargé de se prononcer sur les demandes de crédits introduites par la clientèle. En principe, le directeur d'agence, est doté d'un pouvoir décisionnel en matière de financement qui lui est attribué par la direction générale de la Banque sous forme de délégation.

L'agence B.N.A « 577 », jouit d'un pouvoir décisionnel qui ne saurait dépasser 40.000.000 DA en matière de crédit à court terme (tous crédits confondus d'exploitation), de 10.000.000.DA pour les crédits d'investissements et de 10.000.000 DA concernant les crédits spécifiques et immobiliers. A cet effet, l'agence aux prérogatives de sanctionner les dossiers de crédits à hauteur des plafonds de pouvoirs de décision qui lui sont accordés par la direction générale et d'œuvrer à l'amélioration des normes et procédures inhérentes à la fonction « crédit ».

## **Section 02 : Présentation de la Pré-Domiciliation et la Domiciliation**

### **2.1. La domiciliation**

Toute banque ayant le statut d'intermédiaire agréée, octroyé par le gouverneur de la Banque d'Algérie est apte à effectuer l'opération de domiciliation.

### **2.2. Ouverture du dossier de domiciliation**

#### **a) Documents et information nécessaires**

- J La facture pro-forma N°.....du.... (**voir Annexe n°01**)
- J La demande d'ouverture de la domiciliation. (**Voir Annexe n°02**)
- J L'avis d'acceptation préalablement envoyé.

Dans le cas où l'acheteur importe des produits dangereux ou périssable, il bénéficie d'un pli cartable qui lui permet de recevoir les documents directement de son fournisseur et remettre à la banque une levée de réserves en cas où il y aurait des réserves.

#### **b) Déroulement**

- Attribution d'un numéro de domiciliation organisée comme suite :
  - J Deux (2) chiffres pour la wilaya ;
  - J Deux (2) pour le code-banque ;
  - J Deux (2) pour l'agrément guichet (Agence principale, catégorie A, B ou C) ;
  - J Quatre (4) chiffres pour l'année ;
  - J Un chiffre (1) pour le trimestre ;
  - J Deux (2) pour le type d'opération ;
  - J Cinq (5) chiffres pour l'ordre chronologique ;
  - J Trois (3) caractères pour la devise.
- Prélèvement de la commission de domiciliation soumise à la TVA.
- En interne, la domiciliation sera enregistrée sur un registre et un répertoire et sera établie une fiche de contrôle. (**voir annexe n°03**).
- La banque appose le visa de la domiciliation sur les factures pro-forma et sur les engagements (un gardé à la banque 2eme envoyé aux impôts).
- Au dédouanement de la marchandise, le transitaire remet à l'importateur le D10 puis la douane envoie à la banque le D10.
- Confectionnes formules 4 : (**voir annexe n°04**)

### Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577

- J Dans un CREDOC, l'agence envoie à la Direction des Opérations Documentaires DOD qui se charge de la transmettre à la Direction des Mouvements Financières avec l'étranger DMFE.
- J La DMFE après examen du dossier, elle fournit à la banque la formule 4 (prélèvement de devise) et déclenche l'apurement généralement à la fin du mois.

Dans la demande d'ouverture de dossier de domiciliation, le client dégage la BNA le risque de change éventuel pouvant en découler jusqu'à bonne fin de l'opération, c'est-à-dire si le taux de change augmente cette augmentation sera répercutée sur le client.

**Tableau n°05 : Le cachet de domiciliation**

Code Wilaya	Code d'agrément	Code d'agrément de guichet	Année	Trimestre	Code opération	N° d'ordre	La monnaie
14	01	02	2019	3	10	00002	EUR

Source : Banque Nationale d'Algérie BNA, agence Boghni.

#### 2.3. L'ouverture d'une fiche de contrôle

Le but de cette fiche de contrôle a pour objet de suivre et de contrôler la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement, cette dernière comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

- J Nom de la Banque domiciliataire ;
- J Numéro guichet intermédiaire ;
- J Nom de l'exportateur ;
- J Nom et adresse de l'importateur.

#### 2.4. La pré-domiciliation

La pré-domiciliation bancaire a été rendue obligatoire depuis le 15 mars 2016 pour toute opération d'importation ou d'exportation de biens de services payables par transfert de devises en Algérie. Qui été expliquées par l'association professionnelle des banques et établissements financiers. Elle est suivie par la domiciliation, qui est une immatriculation

des opérations du commerce extérieur, faite après d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie.

**a) Documents et informations requises**

- Facture pro-forma, sur laquelle on doit retrouver :
  - ) La mention pro-forma
  - ) La référence
  - ) Le prix du fret distingué
  - ) Le mode de paiement
  - ) L'incoterm
- L'engagement de ne pas revendre en l'état la marchandise qui diffère selon le mode de paiement. **(voir annexe n°06)**
- En cas de revente en l'état l'importateur fournit une attestation de taxe sur la domiciliation **(voir annexe n°07)** et l'attestation de libre commercialisation ainsi que le certificat de conformité (CCI).

**b) Déroulement de l'opération**

- Inscription électronique du client sur le site bna.dz.
- En réunissant les informations essentielles, il sera établi un espace d'administration reprenant l'ensemble des renseignements et documents.
- Vérification de la conformité de la facture pro-forma, c'est-à-dire si elle contient toutes les mentions obligatoires mentionnées précédemment.
- En cas d'anomalies, la pré-domiciliation est rejetée.
- Sans anomalies, elle sera validée et un avis d'acceptation sera automatiquement envoyé au client afin de se présenter avec les documents pour engager les formalités nécessaires.

Nous arrivons au terme de notre dernier chapitre d'éclaircir les notions se référant à la partie théorique de notre mémoire, à travers l'étude d'un cas pratique en sein de la Banque Nationale d'Algérie sur la base d'un dossier de crédit documentaire à l'import.

### **3.1. Présentation du cas**

Le chargé d'études doit s'assurer des informations devant figurer dans le contrat (facture pro-forma) :

- ✓ La mention « facture pro-forma » ainsi que son numéro : PF19-0030 du 01 /07/2019 ;
- ✓ Cachet de domiciliation portant le numéro suivant : 140102201931000002EUR du 13/08/2019.
- ✓ L'identification complète des parties contractantes : le donneur d'ordre (l'entreprise importatrice algérienne « R ») et bénéficiaire (l'entreprise exportatrice française « Y » ; ainsi que leurs coordonnées respectives.
- ✓ La nature de la marchandise (objet du contrat) : produits destinés à la fabrication des citernes ;
- ✓ Montant de la facture et la devise : 63 776.16 ;
- ✓ Incoterm CCI 2010 : FOB port Marseille.

La lecture de cette facture nous a permis aussi de relever :

- ✓ La date de validité des prix : 01/09/2019.
- ✓ La date de mise à disposition des fonds de citernes : 06 semaines à réception du crédit documentaire, hors fermeture d'atelier pour congé d'été.

### **3.2. La vérification de la demande d'ouverture du crédit documentaire à l'import (Voir annexe n°08)**

La demande d'ouverture se fait à la base d'un formulaire imprimé SE-MAR 205 ter-Imp. BNA. Elle est remplie et signée par le client « l'entreprise R » au niveau de l'agence :

- ✓ **Donneur d'ordre (applicant) :**
- ✓ Nom ou raison sociale : SOCIETE (R);
- ✓ Numéro de compte : /

) **Bénéficiaire (beneficiary) :**

### Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577

---

- ✓ Nom ou raison sociale : SOCIETE (Y)
- ✓ Banque du bénéficiaire : Palatine banque-Paris-France
- ✓ Code IBAN : FR140978000670386668F00239
- ✓ Code Swift : BSPFRPPXXX
- J **Caractéristique du crédit documentaire :**
  - ✓ Nature du crédit : irrévocable et confirmé non transférable
  - ✓ Date de validité : 26/09/2019
  - ✓ Montant Credoc au maximum : EUR 63 776.16 / soixante-trois mille sept cent soixante-seize euros et seize cts.
- J **Mode de paiement :** à vue
- J **Description de la marchandise :** fonds de citernes pour production
- J **Condition d'expédition :**
  - ✓ Incoterm CCI 2010 : FOB
  - ✓ Conforme à :
    - Facture pro-forma N° PF19-0030 du 01/07/2019
    - Commande N° 34/66112/SNVI-CIT/18 du 19/12/2018
  - ✓ Mention devant figurer dans la facture définitive (**voir annexe n°09**)
  - ✓ Assurance couverte par l'ordonnateur.
  - ✓ Expédition partielles : Autorisées
  - ✓ Transbordement : interdits
  - ✓ Lieu de chargement : port Marseille
  - ✓ Lieu de destination : port d'Alger
- J **Documents requis :**
  - ✓ Facture commerciale en 12 exemplaires originaux (**voir annexe n°10**)
  - ✓ Jeu complet de connaissance « clean on board » établi à l'ordre de la BNA. Notify ordonnateur stipulant : fret payable à destination
  - ✓ Certificat de conformité
  - ✓ Certificat d'origine, signé par la chambre de commerce (**voir annexe n°11**)
  - ✓ EUR1
  - ✓ EXA
  - ✓ Liste de colisage
- J Frais et commissions de la BNA à la charge de l'ordonnateur.

### Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577

J) Frais et commissions du correspondants à la charge de bénéficiaire.

Après vérification des documents envoyés, le chargé d'études ouvre un dossier miroir chemise ET7, puis il s'assure de la cohérence des informations saisies sur système DELTA V8 et celles sur les documents. Ensuite, il complète les informations manquantes pour établir le Swift d'ouverture (Swift MT700). (Voir annexe n°12)

Le 19/08/2019, l'ouverture a été validée au niveau de la D.O.D, le compte du client est donc débité automatiquement sur le système du DELTA V8.

Sachant que le taux de change de la date de l'ouverture du Credoc au niveau de la D.O.D est 1 €= 133.925. De ce fait les frais et commission générées sont :

#### Tableau n°06 : Représentation les frais et commissions d'ouverture CDI pour l'entreprise « R »

Rubrique	Montant
<b>Commission d'ouverture</b>	2 500,00 DA
<b>Commission d'engagement</b>	EUR 398,60 / 53 382,505 DA
<b>Frais Swift ouverture</b>	2 000,00 DA
<b>Taxe</b>	EUR 82,12 / 10 997,921 DA
<b>Frais étranger</b>	EUR 00
Net à débiter	<b>68 880,426 DA</b>

Source : Elaboré par nous même

Nous remarquons que les commissions d'ouverture et les frais SWIFT sont toujours fixes (2500&2000), les commissions d'engagements provisionnées sont de (53 382,505) ensuite nous effectuant une sommation pour obtenir un total, pour lequel nous appliquons le pourcentage additionnel dû à la Taxe (10 997,921)

En effet, Calcule du total a débité :

### **Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577**

---

Net a débité = commissions d'ouverture + les commissions d'engagements + frais Swift d'ouverture + taxe.

Dans ce cas, nous constatant que la commission d'engagement équivaut à 0.62% du montant de la facture en devise que nous convertissons en dinar selon le cours de change du jour même ajoutons à cela une taxe de 0.12% du même montant converti lui aussi à son tour.

**Commission d'engagement**=  $398.6 \text{ EUR} * 100 / 63776.16$  (montant du CREDOC)= 0.62%.

**Taxe** =  $82.12 * 100 / 63776.16 = 0.12\%$ .

Le message Swift MT700 sera envoyé au correspondant étranger par le service Swift, une copie sera transmise à l'agence et une autre copie pour la DOD.

Le 19/08/2019, palatine banque nous a envoyé un Swift MT730 qui représente l'accusé de réception du Swift d'ouverture MT700 en mentionnant qu'elle a accepté la confirmation du crédit et elle l'a notifié au bénéficiaire.

#### **3.3. L'émission de la garantie de bonne exécution**

Le 15/09/2019, la Palatine Banque a envoyé un Swift MT760 qui représente la contre garantie. Nous l'avons reçu au niveau de la DRICE le 19/09/2019.

Le jour même, après vérification selon le modèle standard de la garantie de bonne exécution de la BNA, on a émis la garantie. Cette dernière doit contenir les informations suivantes :

- ✓ Facture pro-forma N° PF19-0030 du 01/07/2019.
- ✓ Identification du bénéficiaire (l'entreprise « R ») et du donneur d'ordre (l'entreprise « Y »).
- ✓ Objet du contrat : la fourniture de fonds de citernes pour production s'élevant à EUR 63 776.16.
- ✓ Référence de la contre garantie : EPSD0268028INT du 18/09/2019 émanant de Palatine Banque – France.
- ✓ La banque émettrice de la garantie : la Banque Nationale d'Algérie.
- ✓ Montant de la garantie : 5% de la facture pro-forma, EUR 3 188,81.
- ✓ Date de validité de la garantie : 15/06/2021.
- ✓ Date de validité de la contre garantie : 15/07/2021.

On établit également l'ET33.imp.BNA qui doit contenir : le numéro de caution, le destinataire, l'identification des deux parties, le montant de la garantie et sa date de validité.

Le 23/12/2019, la DRICE a réclamé des frais de la banque étrangère en envoyant un MT791 pour la période du 19/09/2019 au 19/12/2019.

### **3.4. La phase réalisation**

Le 19/10/2019, le fournisseur « société Y » a expédié la marchandise et il a récupéré le connaissement maritime établi par la compagnie maritime « CNAN MED SPA » puis il a préparé les autres documents.

05/11/2019, nous avons reçu par pli DHL les documents relatifs à l'expédition de la marchandise, d'un montant de : EUR 63 776.16 objet de la L/C, transmis par Palatine Banque laquelle précise dans bordereau d'envoi du 04/11/2019 les informations suivantes :

- Destinataire : SOCIETE R ;
- Lieu : France
- Référence du Credoc :
  - J Au niveau de la BNA : CDI19001229
  - J Au niveau de Palatine banque : PRCDE7600006317
- Montant : EUR 63 776.16
- Ordonnateur : société Y
- La liste des documents envoyés : 3/3 connaissement maritime (originaux), 14 facture définitive, une certificat d'origine (originale), 01 EUR1, 02 certificats d'assurance, 01 certificat de conformité, liste de colisage.
- Les irrégularités relevés sur cette utilisation, dont les documents ont été présentés dans les dates de validité du crédit documentaire, traité et vérifié dans 05 jour délai règlementaire ( RUU 600).

L'envoi contient tous les documents exigés dans la L/C (lettre du change) jugé conformes sauf pour le document : EXA (expéditeur « EPE SNCI CIT SPA » au lieu de « EPE SNCVI CIT SPA »). Considéré comme réserve mineur nécessitant la levée de réserves par l'ordonnateur.

Le service réalisation procède à l'enregistrement de l'utilisation sur un registre dédié à cet effet. Puis, une vérification minutieuse au niveau du service à savoir : le nombre de

documents reçus par rapport à ceux énumérés dans le bordereau envoyé par « Palatine Banque », et la conformité de chaque document par rapport au MT700. Cette vérification a fait ressortir une deuxième réserve qui est :

- Le poids net mentionné sur l'EXA est différent de celui mentionné sur la liste de colisage.

Ce service confectionne également les messages utilisés dans le cadre d'une utilisation (cas de documents reçu pour accord ET11, PP21 et MT734).

- Le ET11 : le 06/11/2019, ce document a été renseigné par les informations nécessaires (le montant, la devise, l'identification de l'ordonnateur et du bénéficiaire....) et établit en 04 exemplaires.
- PP21 : il représente une lettre d'envoi à l'agence.
- MT734 : message adressé au correspondant en citant les réserves relevé sur les documents, en mentionnant que les documents sont tenus à sa disposition jusqu'à décision final du donneur d'ordre.

Une copie du connaissance et de la facture définitive sont gardés au niveau de la DOD, et le reste des documents sont envoyés à l'agence.

Le jour même, nous avons informé l'agence des réserves cités ci-dessus pour nous autoriser à effectuer le paiement et lever les réserves ou de tenir ces documents assortis des réserves à la disposition de notre correspondant étranger.

### **3.5. La phase de règlement**

Lors de la réception de la levée de réserves datées du 28/11/2019 reçu le 05/12/2019 au niveau du service règlement, ce dernier procède à la confection des pièces relatives au paiement du montant de la L/C.

Commençant par l'ordre d'achat du devise (formule 04, CA.1067) auprès de la BA afin de les loger dans notre compte chez société générale Paris. En saisissant les informations suivantes : le NIF, l'ordonnateur, le fournisseur, le pays, le tarif douanier, la devise, le n° de domiciliation, la référence du Credoc, la description de la marchandise, le montant du Credoc.

### Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577

De la même on procède au règlement du crédit documentaire à l'import sur système DELTAV8 autant précisant la date de valeur 12/12/2019 et débitant le compte du client des frais et commissions suivantes :

Sachant que le taux de charge est fixé à 1€= 132,32 62 DA.

**Tableau n° 07 : Représentant les frais et commission de règlement CDI de l'entreprise  
« R »**

Rubrique	Montant
<b>Commission de règlement</b>	EUR 95.66 / 12 658,32 DA
<b>Frais Swift règlement</b>	1000,00 DA
<b>Frais câble BA</b>	30,00 DA
<b>Frais étranger</b>	EUR 00,00
<b>Taxes</b>	EUR 19,61 / 2594,91 DA
Total	<b>16 283,23 DA</b>
Total à débiter (montant L/C +montant des frais)	<b>8 463 980,07 DA</b>

**Source :** Elaboré par nous même

Nous remarquons que les commissions de règlement et les frais SWIFT règlement sont toujours fixes (EUR 95.66 / 12 658,32 DA & 1000 DA), frais câble BA est de (30DA) ensuite nous effectuons une sommation pour obtenir un total, pour lequel nous appliquons le pourcentage additionnel dû à la Taxe (EUR 19,61 / 2594,91 DA)

Dans ce deuxième tableau nous constatons que la commission d'engagement représente de 0.14% du montant de la facture, en ajoutons une taxe de 0.03% du même montant converti lui aussi.

$$\text{Commission d'engagement} = 95.66 * 100 / 63776.16 = 0.14\%$$

$$\text{Taxes} = 19.61 * 100 / 63776.16 = 0.03\%$$

En effet, Calcule du total a débité :

Net a débité = commissions de règlement +frais Swift règlement + frais câble BA+ taxes.

### **Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577**

---

Par ailleurs, en envoi un MT752 (appel de fond) a Banque Palatine Paris, France, en les informant d'avoir accepté les documents et le remboursement se fait auprès de la Société générale Paris le 12/12/2019.

On transmet les pièces confectionnées au service transfert de la Direction des Mouvements Financières DMFE avec l'étranger qui exécute le contenu de ces dernières.

Il est important de mentionner que ce crédit documentaire import a été apuré dès le règlement de l'utilisation le 05/12/2019, C'est-à-dire l'engagement, de la BNA en tant que Banque émettrice et celui de la Platine Banque en tant que Banque confirmante vis-à-vis du bénéficiaire, n'est plus valide après cette date.



#### **Section 04 : Analyse des résultats de l'enquête et leurs discussions**

La population ciblée dans notre recherche correspond à l'ensemble des employés qui travaillent au sein de la BNA de BOGHNI et leurs clients dont la raison principale c'est pour identifier le crédit documentaire.

Notre échantillon composé de 20 personnes présenté sous la catégorie d'exécution et qu'on a prélevé notre échantillon avec la méthode aléatoire.

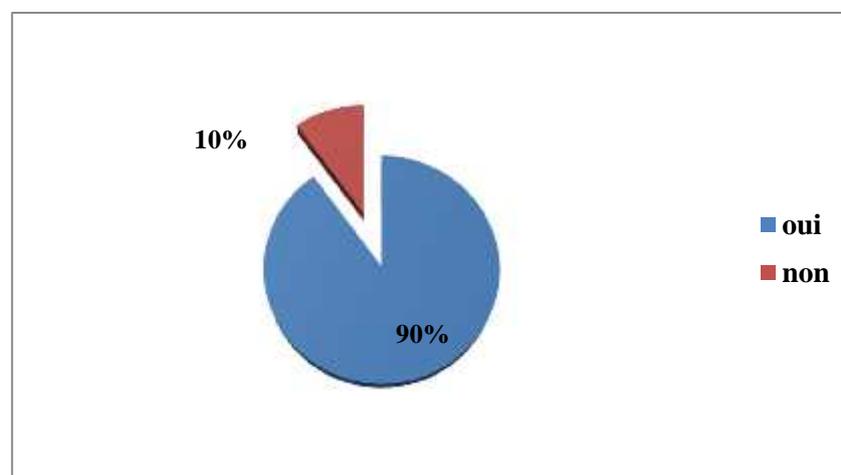
Le nombre total d'employés dans la BNA est 30 membres.

L'échantillonnage aléatoire est celui des échantillonnages non probabilistes qui comprend le moins de contraintes dans la sélection des éléments.

**Tableau n°08 : Les clients et leurs transactions commerciales au sein de la BNA**

Réponse	Oui	Non
Nombre de personne	18	2

**Figure n°15 : Avez-vous déjà effectué une transaction à l'international ?**



**Source :** Réalisé par nous même

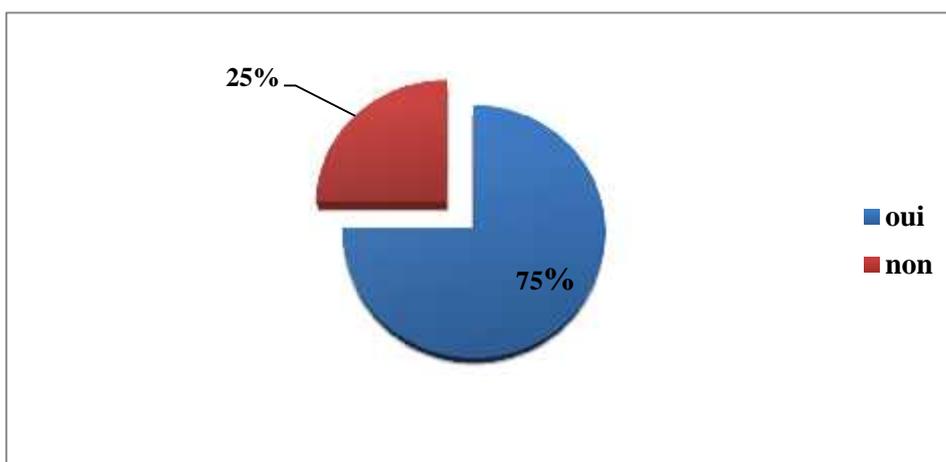
A la lecture des résultats, on constate que la majorité des clients ont répondu positivement, cela signifie que la Banque Nationale d'Algérie exerce plusieurs transactions à l'internationale en équivalent de 90%. Par contre les 10% qui restent représente d'autres transactions ou niveau nationale.

**Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire  
cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577**

**Tableau n°09 : L'utilisation du crédit documentaire par les clients**

Réponses	Oui	Non
Personnes	15	5

**Figure n°16 : Avez-vous déjà utilisé le crédit documentaire ?**



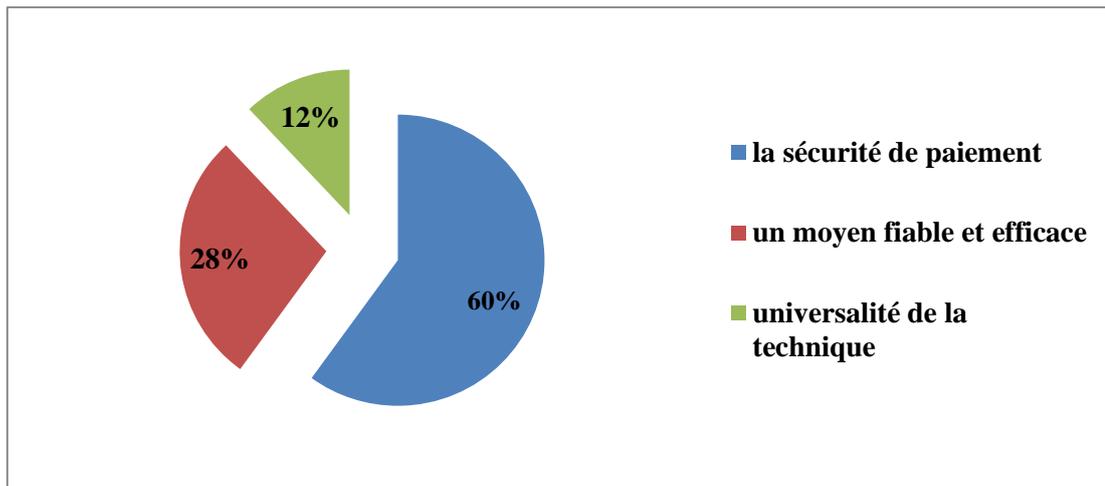
**Source :** Réalisé par nous-mêmes

A travers les résultats de l'enquête, il s'avère que 75% des clients utilisent le crédit documentaire, par contre les 25% qui restent signifie que la Banque Nationale d'Algérie utilise des modes de financements différents, tels que la remise documentaire et le transfert libre.

**Tableaux n°10 : L'objectif du crédit documentaire selon les clients de la BNA.**

Réponses	la sécurité de paiement	un moyen fiable et efficace	universalité de la technique
Nombres de Personnes	15	7	3

**Figure n°17 : Quelle est la raison pour laquelle utilisez-vous le CREDOC ?**



**Source :** Réalisé par nous-mêmes

Ici on a voulu déterminer l'objectif du crédit documentaire par apport aux réponses des clients de la BNA, d'après les résultats, 60% des clients préfèrent le crédit documentaire à cause de sa sécurité optimale lors de paiement d'une transaction commerciale, car le CREDOC concilie les attentes antagonistes du vendeur et de l'acheteur.

Ensuite, nous remarquons que 28% des clients préfèrent la fiabilité et l'efficacité de ce mode de paiement, et un pourcentage de 12% qui présente l'universalité de la technique.

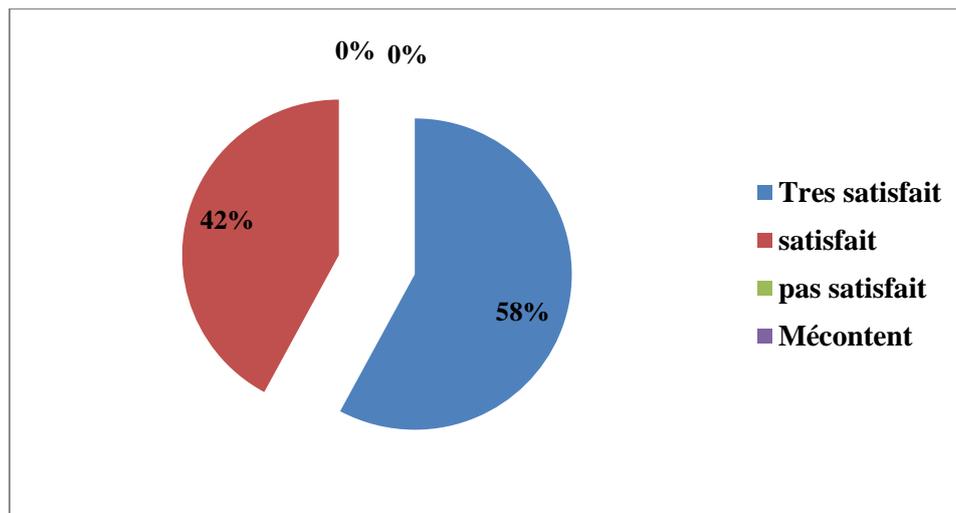
Dans ce cas, on constate que le crédit documentaire est la technique la plus sûre et sécurisée, qui encourage et stabilise les transactions internationales.

### Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577

Tableau n°11 : La satisfaction des clients de la BNA vis-à-vis de crédit documentaire

Réponse	Très satisfait	Satisfait	pas satisfait	Mécontent
Personne	11	8	0	0

Figure n°18 : Quel est le degré de votre satisfactions auprès ce mode ?



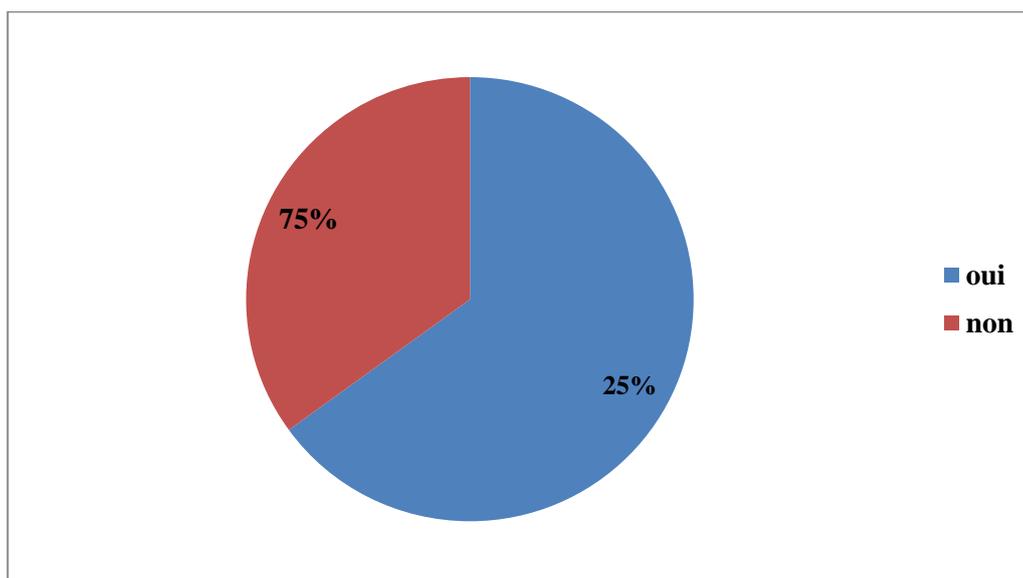
Source : Réalisé par nous-mêmes

Le degré de la satisfaction du crédit documentaire par apport aux clients est de 58%, ce qui signifie que ce mode de paiement répond convenablement à leurs besoins, et ce qui les encourage à l'utilisation de cette technique.

**Tableau n°12 : Les risques du crédit documentaire selon les clients de la BNA**

Réponses	oui	non
Nombre de personnes	13	7

**Figure n°19 : Avez-vous déjà rencontrée des problèmes lors d'une transaction avec ce mode de paiement ?**



**Source :** Réalisé par nous-mêmes à partir d'un logiciel

D'après l'étude préalable, on remarque que les clients ont rarement rencontrés des problèmes de paiement lors d'une transaction internationale en équivalent de 75%, grâce à la sécurité et la fiabilité du crédit documentaire.

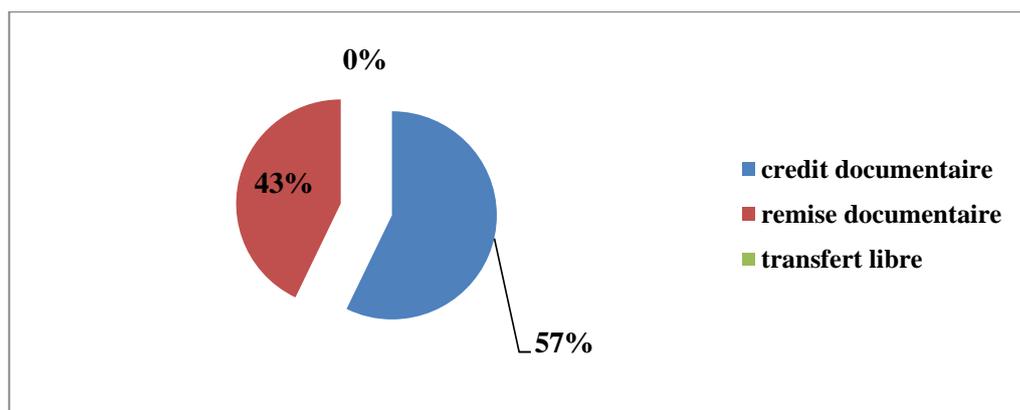
Par contre les 25% qui restent ils ont rencontré quelques problèmes cause de :

- ) Rejet des documents à première présentation.
- ) Retard considérablement dans l'arrivée des documents à l'importateur.
- ) Les catastrophes naturelles.
- ) Crise sanitaire.

**Tableau n°13:** L'analyse des différents modes du paiement à l'internationale

Réponses	crédit documentaire	Remise documentaire	transfert libre
Personnes	12	9	0

**Figure n°20 :** Quel mode de paiement préférez-vous pour une transaction a l'internationale ?



**Source :** Réalisé par nous-mêmes à partir d'un logiciel

57% des clients de la BNA affirme que le seul mode de financement plus utilisée et plus efficace c'est le crédit documentaire, en suite la remise documentaire avec un pourcentage de 43%, ce qui constate que la Banque Nationale d'Algérie utilise deux types du financement dans ces transactions commerciales, par contre le transfert libre utilisée beaucoup plus entre partenaires entretenant des relations de confiance, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

**Les avantages et les inconvénients des deux modalités :**

- ) La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale des deux parties contractantes.
- ) La domiciliation d'une importation par le crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, par contre la remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivée des documents définitifs.
- ) Le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire suite à une défense de commission.

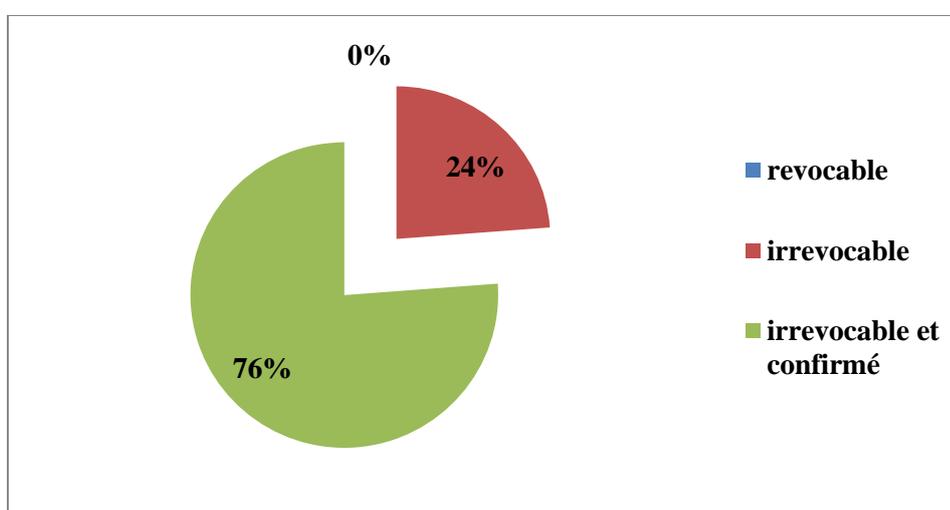
### Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577

J) La procédure du crédit documentaire est plus complexe rapport à la remise documentaire.

**Tableau n°14:** Les types du crédit documentaire

Réponses	révocable	irrévocable	révocable et confirmé
Personnes	0	5	16

**Figure n°21 :** Quel type de crédit documentaire utilisez-vous ?



**Source :** Réalisé par nous-mêmes

Nous constatons que la majorité des clients de la BNA utilise le crédit documentaire irrévocable et confirmé avec un pourcentage de 76%, car il offre au vendeur une protection quasiment totale en couvrant les risques commerciaux (pays et banque).

Cette dernière comporte l'engagement irrévocable, non seulement de la banque émettrice, mais d'une banque de pays du vendeur (de préférence la banque notificatrice qui deviendra confirmatrice) de procurer au vendeur le règlement contre présentation des documents conformes aux exigences de l'acheteur.

Dans la même interprétation de ces résultats, nous remarquons que le crédit documentaire irrévocable, il est d'un taux de 24% seulement, qui sous-entend qu'une annulation ou modification ne peut intervenir sous l'accord de toutes les parties intéressées.

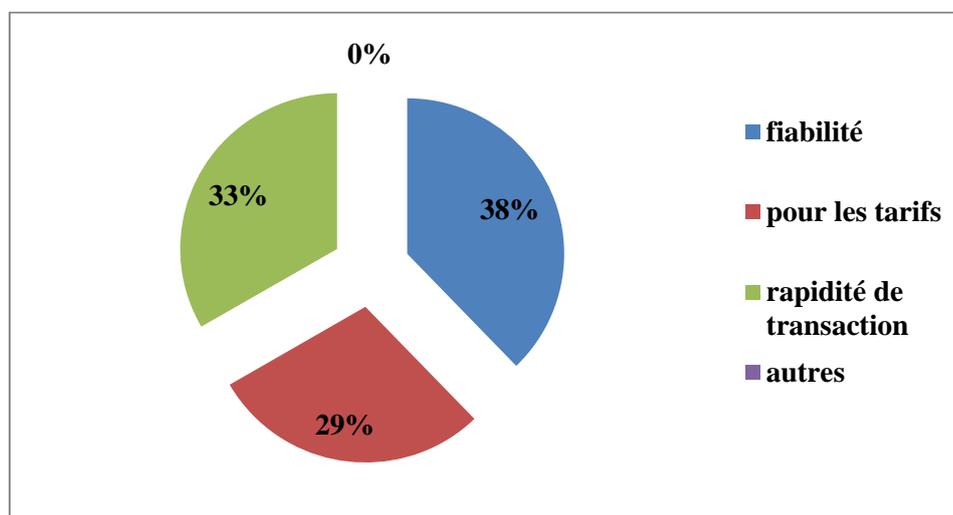
### Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577

Alors que pour le crédit documentaire révocable, en remarque que ce dernier est noté d'un pourcentage de 0%, qui veut dire qu'aucune opération n'a été enregistré dans ce type de contrat.

**Tableau n°15:** La Banque Nationale d'Algérie et ces clients

Réponses	Fiabilité	pour les tarifs	Rapidité de transaction	Autres
Personnes	17	13	15	0

**Figure n°22 :** Pourquoi avez-vous choisi la Banque Nationale d'Algérie au lieu d'une autre banque ?



**Source :** Réalisé par nous-mêmes

D'après les résultats nous observons que les clients ont choisi la Banque Nationale d'Algérie grâce à :

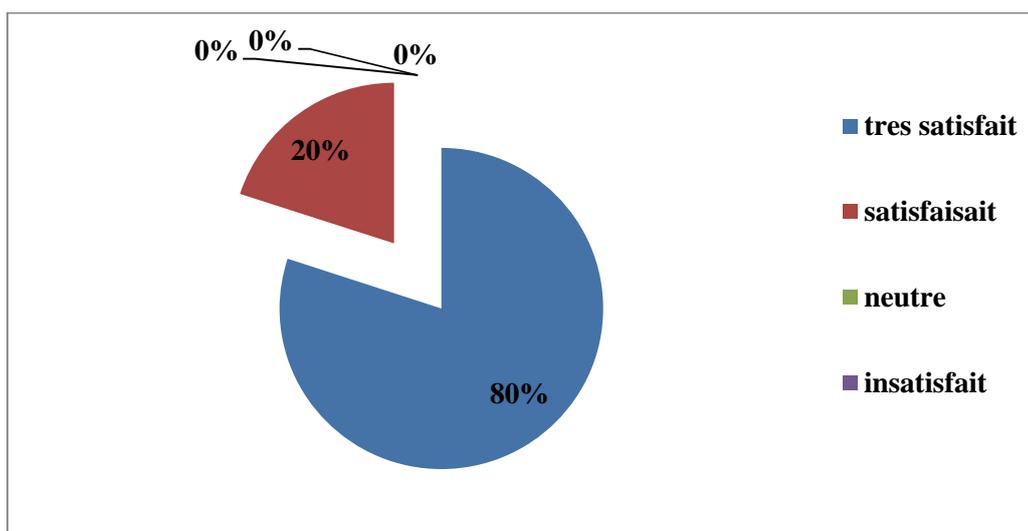
- ✓ Fiabilité qui représente 38% de l'intégration avec ça sécurité totale.
- ✓ Ces bons tarifs aux clients qui occupent 33% de choix avec la qualité de l'offre et de l'accueil du personnel.
- ✓ Rapidité qui représente 33% dans l'effectuation des différents types de la transaction.

### Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577

Tableau n °16 : La satisfaction clientèle par la Banque Nationale d'Algérie

réponse	très satisfait	satisfaisait	Neutre	mauvais
Personnes	16	4	0	0

Figure n°23 : Être-vous satisfait des services proposés par la BNA ?



Source : Réalisé par nous-mêmes

A travers les résultats, on remarque que les clients sont très satisfaits par les services proposé de la BNA avec un pourcentage de 80% et satisfait avec un pourcentage de 20% ce qui signifie que la BNA répond toujours aux besoins de ces clients.

## **Conclusion**

Nous avons essayé, à travers ce chapitre de présenter les étapes suivies lors de la réalisation d'une opération d'importation d'un produits destiné à la fabrication des citernes par le crédit documentaire irrévocable et confirmé non transférable.

Durant notre stage effectué au sein de service étranger de l'agence Banque Nationale d'Algérie n°577 Boghni, nous avons présenté les étapes suivies lors de la réalisation d'une opération de crédit documentaire à l'import par ses deux phases qui sont la pré-domiciliation et la domiciliation.

Nous a permis de consolider nos connaissances déjà acquises pendant notre information théorique, et notre présence nous a permis d'avoir des connaissances plus étendues.

Par ailleurs, dans la pratique nous avons constaté que le CREDOC occupe une place très importante dans le commerce extérieur, c'est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ses avantages.

Parmi ces avantages, on peut dire que d'une part, ce dernier représente le moyen le plus sûr et le plus sécurisé dans les opérations de paiement à l'international, ainsi que la possibilité de paiement à l'échéance.

En plus, le crédit documentaire réduit de toute évidence les risques et les difficultés que présente la vente commerciale internationale, l'éloignement empêche de se renseigner avec exactitude sur l'honorabilité et la solvabilité de l'une et l'autre des parties.

A la suite du questionnaire effectué sur une population regroupant le personnel de la Banque Nationale d'Algérie de l'agence Boghni, ainsi que des particuliers de la même agence, nous avons pu constater que le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce internationale, il offre donc au vendeur une sécurité optimale en couvrant les risques commerciaux.

La Banque confirmatrice s'engage à payer au bénéficiaire le montant des documents reconnus conformes même en cas de conjonctures exceptionnelles.

Par ce fait, le crédit documentaire encourage le commerce extérieur de marchandise et son acheminement en toute sécurité.

A terme de ce travail, nous devons reconnaître que le service extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire. Il se charge d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale. Engagée par ses clients avec l'étranger, ce service doit également proposer une multitude des services clientèles, tout en veillant au bon respect de la réglementation propre à chaque pays.

Par ailleurs, le commerce Algérien s'oriente de plus en plus vers les marchés étrangers, ce qui fait que les banques Algériennes jouent les intermédiaires entre les opérations commerciales afin de financer et garantir les opérations économiques dans le souci de les accompagner dans leurs activités, de satisfaire leurs demandes de financement et minimiser les risques lors des transactions.

De ce fait, pour protéger les transactions internationales, les banques ont adapté une technique plus élaborée : « Le crédit documentaire ».

Très souvent, le crédit documentaire est le moyen le plus efficace en offrant d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente ce qui confirme la première hypothèse qui dit : «Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.

Il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, on tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente, ce qui confirme la deuxième hypothèse qui dit : « Le crédit documentaire est le moyen de paiement à l'international le plus sûr dans le domaine bancaire, il représente une garantie au fournisseur quant au paiement de la marchandise à la date prévue.

Nous avons aussi constaté que, dans la pratique commerciale le choix de la technique de financement des transactions internationales dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs, et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Par ailleurs, dans notre cas pratique en sein de la Banque Nationale d'Algérie, nous constatons que le crédit documentaire ne constitue pas l'unique moyen de règlement à l'international, la remise documentaire et l'encaissement simple sécurisent aussi les opérations, mais ces dernières sont favorables uniquement quand une confiance commence à s'installer entre les opérateurs.

Malgré tous les avantages que le CREDOC présente, il est aussi très compliqué et très coûteux du fait que l'usage de ce dernier, induit une prise de risque plus grande de la part des banques, et sa structure très formelle induisent une certaine rigidité dans les échanges internationaux.

Toutefois, il existe certains risques qui sont les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.

➤ **Ouvrages :**

- J AFFAKI G. ROUR J-S, CATTANI.C, BOURQUE J-F, (2002), « Financement et garanties dans le commerce international ». Centre de commerce international, Genève.
- J AMELON L. et CARDEBAT.M, (2010), « les nouveaux défit de l'internationalisation », Édition .DE BOECK, Paris, P.322.
- J BOUCHTA S. (2003), « Le commerce international », Ecole supérieur des banques, Alger.
- J CHEHRIT Kamal, (2007), « Le crédit documentaire », Édition. Grand Alger Livres, Alger.
- J Crédit Populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger.
- J Capal J-V.et GARNIER O. « Dictionnaire d'économie et de science sociale », Hâtier, Paris, 1994, P. 20.
- J Philippe NARASSIGUIN « Monnaie, banques et banque centrales dans la zone EURO », 1<sup>ere</sup>Édition, de boeck, mars 04 pp 85-86-87-88
- J MONOD Didier-Pierre, (2007), « Moyens et techniques de paiement internationaux », 4<sup>e</sup> Édition.ESKA, Paris.
- J GHISLAINE Legrande et HUBERT Martini, (2002), « Management des opérations de commerce international import – export », 7eme Édition, DUNOD, Paris.
- J HADDAD S. &COLLECTIF, (2009). « Dictionnaire des incoterms et de la logistique du transport, Édition.Eurl pages bleues internationales, Janvier.
- J HADDAD S. (2011), «Le crédit documentaire », Édition. Pages bleues.Alger.
- J HUBERT Martini, (2007), « Crédit documentaires, lettre de crédit stand-by, cautions et garanties, guide pratique », Édition. Revue banque, paris.
- J LAHLOU Moussa, (1999), « Le crédit documentaire », Édition.ENAG Alger.

- J LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert ; (2010), « Commerce international », 3e Édition.DUNOD, Paris.
- J MEYER.V. et ROLIN C. (2004), « Techniques du commerce international » ; Édition. Nathan, SEJER.
- J SCHWOBTHALER Sophie, (2011), « Nouveaux incoterms 2010 », Édition. FOUCHER-58, rue Jean Bleuzen-92178 Vanves cedex, juillet.
- **Mémoires**
- J BLKHEIRE Sid Ahmed, (2009), « Les différents modes de paiement », Université Mostaganem, Algérie, licence en FCI.
- J FERHANI Siham, REFHANI Sylia, (2015), Financement des importations par le crédit documentaire cas : NATIXIS Algérie ; mémoire master, Finance d'entreprise, université Abderrahmane Mira de Bejaia.
- J HASSANI Tassadit, OUERD Adel, (2016 /2017), « Analyse et suivi d'une opération du commerce extérieur », mémoire master, Banque et marchés financières, université Mouloud Mammeri Tizi ousou.
- J HIKEM Mymia, HOUACINE Meriem, (2018), « Le commerce extérieur en Algérie pour la période 2010-2017 cas du CPA », mémoire master en Economie monétaire et bancaire, université MOULOUD Mammeri.
- J HASSINE S. (2015), « Financement du commerce international par les techniques documentaire », mémoire du magister, Université Tunis, P.32.
- J LEGRAND.G et MARTINI.H ; (2008) ; « Gestion des opérations import-export » ; Édition : DUNUD, Paris ; P.36.
- **Site internet**
- J Douane.gouv.fr /les- nouvelles règles incoterms -2010- et la valeur en douane.
- J [www.bank-of-algeria.dz](http://www.bank-of-algeria.dz) .
- J [www.formationsvipgroupe.com](http://www.formationsvipgroupe.com), journée d'information, « Incoterms international ».
- J [www.portail-banques-dz.com](http://www.portail-banques-dz.com).

## Bibliographie

---

- ) <https://www.rachatducredit.com/la-definition-de-caution-de-soumission.html>.
- ) [www.studocu.com](http://www.studocu.com).
- ) <https://www.mataf.net>.
- ) [www.trustbank.dz](http://www.trustbank.dz).
- ) <https://www.budgetbanque.fr/banque/differents-types-banques>
- **Autre source**
- ) Article 54 de code de commerce.
- ) Document interne de la Banque Centrale d'Algérie : « La domiciliation des importations ».
- ) Banque Nationale d'Algérie BNA, (2004), « Les garanties bancaires dans le commerce international », fascicule N°3.
- ) Société interbancaire de formation, « Les opérations de commerce extérieur », Alger.
- ) Règlement n° 90-10 portant Le système bancaire, du 14 avril 1990, JORA.

## Liste des annexes

---

**Annexe n°01** : Ouverture d'un dossier de domiciliation

**Annexe n°02** : Facture pro-forma

**Annexe n°03** : Fiche de contrôle

**Annexe n°04** : La formule 4

**Annexe n°05** : La pré-domiciliation

**Annexe n°06** : Engagement du client

**Annexe n°07** : Taxe de domiciliation

**Annexe n°08** : Demande d'ouverture de Credoc à l'importation

**Annexe n°09** : Facture définitive

**Annexe n°10** : Facture commercial

**Annexe n°11** : Certificat d'origine

**Annexe n°12** : Swift d'ouverture MT700

## Annexe N°01 : Ouverture dossier domiciliation

ANNEXE N°1

**DEMANDE D'OUVERTURE DOSSIER DOMICILIATION**

ALGER, LE .....

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE  
71, RUE HASSIBA BEN BOUALI  
- ALGER -

Donneur d'ordre

Conformément à la réglementation des changes, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation pour l'importation des marchandises dont les caractéristiques désignées ci-après :

Contrat commercial (1) ..... Référence ..... Date .....

Fournisseur ..... Montant .....

Contre valeur en Dinars au cours provisoire de ..... Soit .....

Se rapportant aux marchandises T.D. Numéro .....  
Indiqué ci-contre .....

Provenance ..... Origine .....

Désignation du titre d'importation ..... N° ..... Du .....

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 ne possédons dans pays étrangers aucun moyen de paiement, nous permettons d'effectuer le règlement de cette importation et somme d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageant la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE des risques de change éventuels pouvant en découler.

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

(1) Préciser s'il s'agit d'une facture ou d'un marché.  
(2) A détailler.  
(3) S'il y a lieu

**SIGNATURE AUTORISEE**



# VIET AGRO CO., LTD

No. : Hanoi, Vietnam

---

## PROFORMA INVOICE

(SALES CONTRACT)

Date: 20-07-15

Buyer: ~~XXXXXXXXXX~~  
 LOCAL N°1  
 TIZI-OUZOU  
 TEL/FAX  
 NIP:

Seller: ~~XXXXXXXXXX~~

سوق عامة  
 Société Générale Algérie  
 AGENCE TIZI-OUZOU  
 2015 310  
 2015

CONTRACT NO.	PAYMENT	INCOTERMS	SHIPMENT	SHIP TO	INSURANCE
1509-SBI1	LC at sight	CFR Algiers	- 7+8/2015	Algiers	Buyer's Care

QUANTITY	DESCRIPTION	PRICE (USD/MT)	AMOUNT
130 MT	VIETNAMESE LONG GRAIN WHITE RICE 5% BROKEN PACKING: IN 25KG PP BAGS ORIGIN OF VIETNAM SPECIFICATION: Broken: 5% max; immature kernels: 0.2% max; Crop: 2015; Foreign matters: 0.1% max; Paddy: 10 Grains max/kg; Chalky kernels: 10% max; Moisture: 14% max; Glutinous kernels: 0.2% max; Red & red streaked red kernels: 1% max; Whole Kernels length: 6.2 mm min; Yellow kernels: 0.5% max; Damaged kernels: 0.5% max; Mill degree: Well milled & Double polished	388.00 USD	50,440.00 USD
<b>CFR ALGIERS TOTAL AMOUNT</b>			<b>50,440.00 USD</b>

**DOCUMENTS REQUEST:**

- (a) Commercial Invoice issued by the seller 03 original
- (b) Packing list issued by the Seller 03 original
- (c) Bill of Lading made Freight prepaid
- (d) Certificate of origin issued by VCCI Vietnam
- (e) Phytosanitary certificate 01 original
- (f) Certificate of weight and quality and quantity issues by Vinacontrol
- (g) Fumigation of certificate

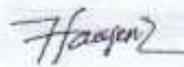
**PAYMENT: BY LC AT SIGHT - 100% TOTAL VALUE INVOICE**

**BENEFICIARY'S BANK INFORMATION:**  
 BANK NAME: ASIA COMMERCIAL BANK  
 ADDRESS:  
 SWIFT CODE:  
 BENEFICIARY:  
 ADDRESS:  
 ACCOUNT NO.: 192470100 (USD)

FOR THE BUYER

FOR THE SELLER

**VIET**

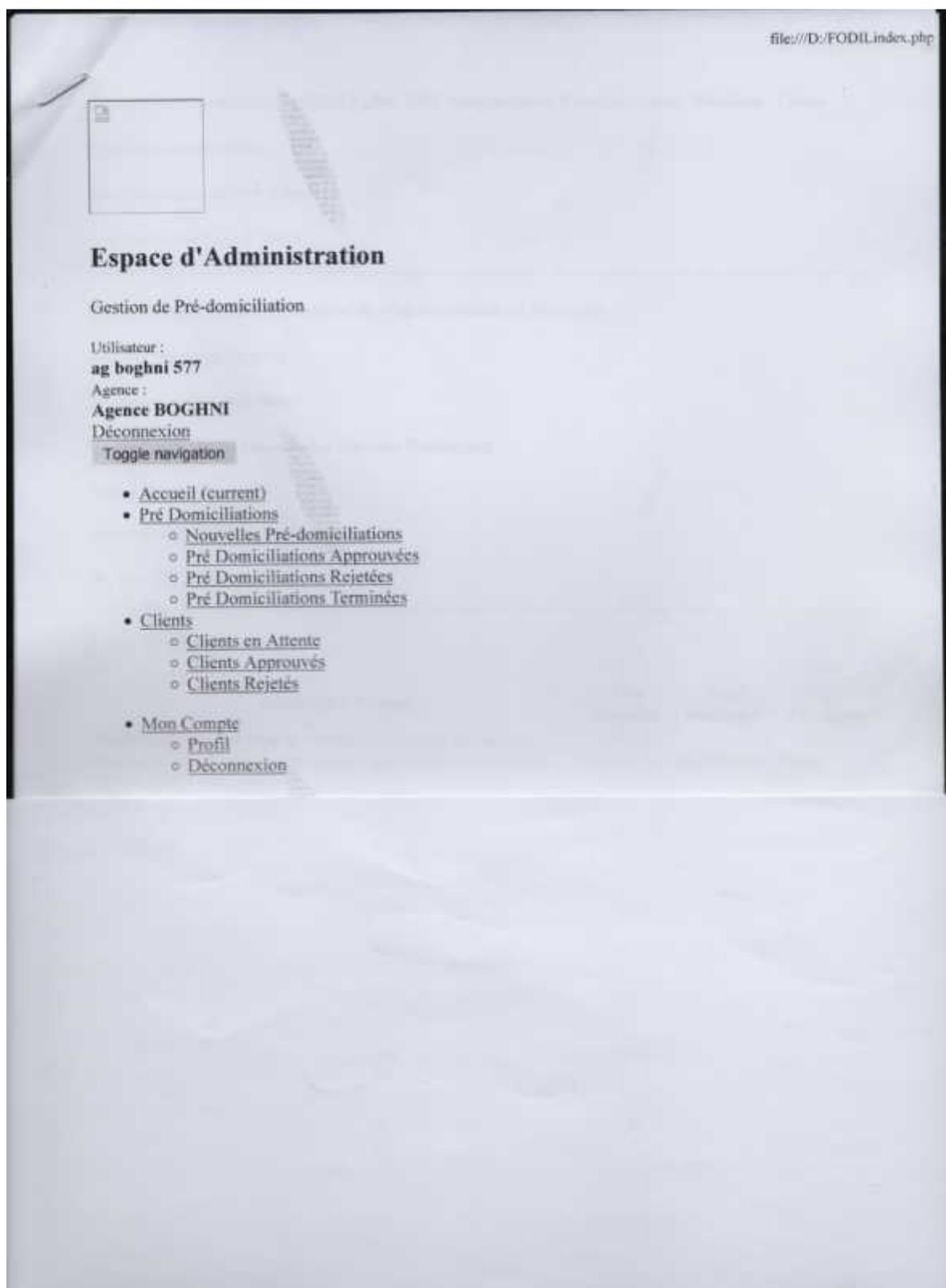


Authorized Signature (s)



ANNEXE N°04: La formule 4

البنك المركزي الجزائري <b>BANQUE CENTRALE D'ALGERIE</b> CONTROLE DES CHANGES Formule 4		GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE (Nom et adresse) <b>BANQUE NATIONALE D'ALGERIE</b>	
<b>PRELEVEMENT DE DEVISES</b> Instruction N° 824 (Art. 33 à 36)			
<b>A DONNEUR D'ORDRE</b> Nom : _____ Adresse : _____ Agissant { pour son compte (1) Nationalité : _____ pour le compte de (1)		<b>E Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie</b> 1 2 3 4	
<b>B NATURE DE L'OPERATION</b> et référence au répertoire de codification : _____ <b>GROUPE I : Achat de marchandises</b> Pays d'origine des marchandises : _____ a) Importation (1) réglée après expédition : F.C.D. C.A.F. F.D.D. (France destination dédouanée) (1) réglée avant expédition (acompte autorisé) (1) Numéro du dossier de domiciliation : _____ b) Autres (préciser la nature de l'opération) : _____		<b>D</b> Bordereau E N° _____ N° de la formule _____ <b>C EXECUTION DE L'ORDRE</b> 1. Date du prélèvement sur le marché 2. Désignation de la devise 3. Cours Appliqué Montant du PRELEVEMENT sur le Marché	
<b>GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)</b> Pays de résidence du créancier étranger : _____ Précisions sur la nature de l'opération : _____		Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé : _____	
<b>GROUPE III Annulation de cessions antérieures</b> Pays de résidence du débiteur étranger initial : _____ (ou de destination des marchandises) : _____ Référence à l'opération initiale de cession : _____		CA 1967 - Imp. BNA	
(1) Régler les mentions traitées (2) Dessiné au guichet de la Banque domiciliataire			



## Engagement

E N G A G E M E N T

Banque Extérieure d'Algérie  
15030300 - 024

17 OCT. 2018

Accusé de Réception AM/ETH

Je soussigné Mr [REDACTED], représentant de société :

Raison sociale : [REDACTED]

Adresse : Chabet el Ameur Wilaya De Boumerdes

NIF : 0015350

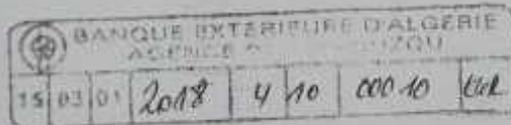
Compte bancaire : [REDACTED]

Qualité du signataire : Gérant

M'engage au nom de la société à destiner les produits Importés dans le cadre de la facture pro forma nr : TR 131010-A du 10-10-2018, exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

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

Fait à TO le 16/10/2018  
Cachet et Signature.



ANNEXE N°07 : 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 DE TIZI OUZOU

ATTESTATION DE LA TAXE DE  
DOMICILIATION BANCAIRE SUR  
UNE OPERATION D'IMPORTATION

(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour  
J.O N° 52 du 26/07/2005 )

CODE RECETTE : IIIII

Nom et prénom ou raison sociale :  
Statut juridique : SARL  
Capital social : 60.000.000 DA  
Adresse : Local n° 15000.  
Numéro d'identification statistique :  
Numéro d'immatriculation au registre de commerce :  
Code activité : 402001  
Numéro du compte bancaire de l'importateur : 1130000101-59  
Nom, prénom et adresse du gérant :  
Numéro d'identification statistique du gérant :  
Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : 50440.00USD  
Cinquante mille quatre cent quarante dollars.  
(4 993 560.00 DA) Quatre millions neuf cent quatre vingt treize mille cinq cent soixante dinars  
Numéro de la facture ou autre document commercial: 1569-SB11  
Banque de domiciliation: SGA  
Désignation de l'agence : TIZI-OUZOU Code de l'agence  
Bénéficiaire étranger: VIET AGRO CO LTD  
Adresse du bénéficiaire étranger :

Visa du receveur des impôts

Date et numéro de domiciliation :

Signature du représentant légal

Fait à TIZI-OUZOU le 22/07/

Quittance de paiement :

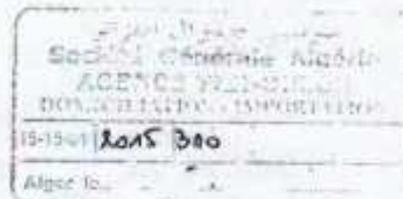
Numéro : .....

Date : .....

Mode de paiement : ... C.A.B. ....

Exemplaire n° 3

Déposé par l'importateur et Retourné par la  
banque à la Direction des Impôts de  
wilaya Territorialement compétente  
après apposition de son visa



ANNEXE N°08 : Demande d'ouverture CREDOC A l'importation

 <b>DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION</b>									
01_Date : 01/02/2015	03_Agence : 00851 TIZI OUZOU								
02_Donneur D'ordre : EURL IMPORT Adresse : LOCAL N°2 TIZI OUZOU NIF : 00415004 N° compte : 00851	04_Beneficiaire : ALFREDHENKEN GMBH Adresse : VIENNA AUTRICHE Tel : 00 43XXXXXXXXXXXXXXXXXX Fax : 00 43XXXXXXXXXXXXXXXXXX								
05_Date D'expiration Du Crédit : 26/03/2015 Lieu d'expiration : Autriche	11_Montant du crédit : En chiffres : 75 600,00 EUR En lettres : SOIXANTE QUINZE MILLE SIX CENT EURO Maximum [ X ], Environ [ ]...% A ouvrir Auprès de Votre correspondant,								
06_Irrevocable [ ], Irrévocable et confirme [ X ].	12_Banque Du Bénéficiaire: SOCIETE GENERALE VIENNE AUTRICHE CODE SWIFT : <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td>S</td><td>G</td><td>A</td><td>B</td><td>A</td><td>T</td><td>W</td><td>W</td></tr></table> [ X ] Paiement à vue, [ ] Paiement Diffère A : ..... Jours date d'expédition. [ ] Acceptation De Traits A ; [ ] Autre :	S	G	A	B	A	T	W	W
S		G	A	B	A	T	W	W	
07_Credit Transférable : Oui [ ], Non [ X].									
08_Assurance Couverte Par : Ordonnateur [ X ], Bénéficiaire [ ].	10_Embarquement, Expédition, Prise en charge de : PORT DE SLOVENIE A destination de : PORT DE MOSTAGANEM Au Plus Tard Le : 05/03/2015								
09_Expedition Partielles : Autorisées [ ] Non Autorisées [ X]. Transbordement : Autorisées [ ] Non Autorisées [ X].									
13_Description de la marchandise : Conforme facture Proforma N° 14 UJBA DU 09/01/2015 Contrat de vente : FOB [ ], CFR [ X ], FCA [ ], CPT [ ], Autre ..... Lieu : Suivant Incoterms 2000 CCI .									
14_Documents (canal bancaire): - 03 FACTURES ORIGINALES DETAILLEES. - 1/3 BL ORIGINAL. - COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE. - COPIE CERTIFICAT DE CONFORMITEE. - COPIE CERTIFICAT PHYTOSANITAIRE. - COPIE EUR 1  Tous les documents doivent mentionner le numéro fiscal 00	15_Documents - pli : cartable [ ], courrier [ ]. - 03 FACTURES ORIGINALES DETAILLEES. - 1/3 BL ORIGINAL. - ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE. - ORIGINAL CERTIFICAT DE CONFORMITEE. - ORIGINAL CERTIFICAT PHYTOSANITAIRE. - ORIGINAL EUR 1 - COPIE EX1 ou EXA - PACKING LIST								
16_Document à présenter dans les 21 jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit.									
17_Tous frais et commissions en Dehors de l'Algérie sont : A la charge du : Donneur d'ordre [ ], Bénéficiaire [ X ].									
18_Instruction Facultative : - Caution De Restitution D'acompte.....% - Caution de bonne fin d'executions .....									
<p>Nous vous demandons d'émettre pour notre compte un crédit documentaire IRREVOCABLE selon les instructions ci-dessus (Marquées X en tant que besoin), ce crédit sera régi par les règles et usances uniformes RUU 600 de la CCI relatives aux crédits documentaires, dernière révision, de convention expresse, les documents de ce crédit sont affectés par nous à titre de gage et de satisfaction à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou de votre acceptation, ainsi nous vous dégageons de toute responsabilité de change et erreur de traduction.</p> <p style="text-align: right;">Cachet signature (s) autorisée(s).</p>									





**VIET AGRO CO., LTD**

No. \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_  
 Tel. \_\_\_\_\_ Web: \_\_\_\_\_  
 Email: \_\_\_\_\_  
 Hanoi City, Vietnam

**COMMERCIAL INVOICE**

Date: 10-08-15  
 Invoice No.: 1569-SBI1  
 Applicant: SARL  
 LOCAL NO

ALGERIE  
 APPLICANT IDENTIFICATION NUMBER (NIF):  
 IBAN:

**ORIGINAL**

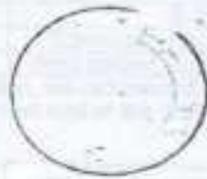
CONTRACT NO.	L/C NO.	INCOTERMS	SHIPMENT DATE	B/L NO.	INSURANCE
1569-SBI1	00851CDIVIP75018	2010	10-08-2015	HJSC8GN522711200	Applicant's care

QUANTITY	DESCRIPTION	PRICE (USD/MT)	AMOUNT
130 MT	VIETNAMESE LONG GRAIN WHITE RICE 5% BROKEN (RIZ BLANC 5PCT DE VIETNAM) PACKING: IN 25KG PP BAGS FOB HO CHI MINH PORT AS PER PROFORMA INVOICE NO 1569-SBI1 OF 20/07/2015 MENTION TO BE INDICATED ON THE DEFINITIVE INVOICE SALE CONTRACT: COST AND FREIGHT ALGIERS PORT FREIGHT CHARGE ORIGIN OF GOODS: VIETNAM	USD 348.00  USD 40.00	USD 45,240.00  USD 5,200.00
<b>TOTAL AMOUNT</b>			<b>USD 50,440.00</b>

Societe Generale  
 2015 3/10  
 2015

Societe Gen. Algérie  
 11 00851

Societe Generale Algérie  
 Agenc. Fizi-Duzou



**VIET AGRO CO., LTD.  
 FOR THE BENEFICIARY**

*[Signature]*  
 Authorized Signature (s)

ANNEXE N°11: certificat d'origine

**Certificat d'origine**

		 (253)8682022062758P0386162
1. İbracı/Consignor/Expéditeur VETİCARET LTD ŞİRKETİ OSTİM OSB MAH. 1269 CADDE NO 29 OSTİM YENİMAHALLE ANKARA TÜRKİYE FAX: 903123856784 TEL: 903123850010		NO P 0386162 ORIGINAL ORIGINAL ORIGINAL
2. Alıcı/Consignee/Destataire BP 68 CHABET EL AMER 35000 BOUMERDES ALGERIE		MENŞE ŞAHADETNAMESİ CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE
4. Taahhata İlişkin Bilgiler (Tercihle Bağlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative)		3. Menşe Ülkesi Country of Origin Pays d'origine TURKEY
4. Taahhata İlişkin Bilgiler (Tercihle Bağlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative)		5. Gözlemler Remarks Remarques
BY SHIP		
6. Sıra No, kolilerin marka ve işaretleri, sayı ve türleri; eşyanın tanımı Item number, marks, numbers, number and kind of packages; description of goods Numéro, marques, numéros, nombre et nature des colis - Désignation des marchandises		7. Miktar Quantity Quantité
1 PACKAGE TEKNOMAR BRAND INDUSTRIAL TYPE OF ETHYLENE OXIDE STERILIZATION DEVICE 1.6 M3 DOUBLE DOOR THE TOTAL IN WORDS AND FIGURES EIGHTY SIX THOUSAND EUROS LC NO: 034ICD0000618099 TEKNOMAR BRAND SERIAL NUMBER: 191001 YEAR OF MANUFACTURE: 2019 HS CODE: 84.19.20.00.00.11 NET WEIGHT: 1970 GROSS WEIGHT: 1980 FLAG IMO YEAR: PANAMA 1995 9103274 CONTAINER NO: YMLU 832004-6 // 40HC PORT OF LOADING: AMBARLI / TURKEY VESSEL: MEDKON IZMIR / TNE07519 DELIVERY TERM: CFR ALGIERS PORT ALGERIA INCOTERMS 2010 PAYMENT TERM: LETTER OF CREDIT 034ICD0000618099 ORIGIN: MADE IN TURKEY		1980 KG
8. Yukarıda Tanımlanan Eşyaların 3 Nolu Kutuda Belirtilen Ülke Menşeli Olduğu Təsdiq Olunur. The Undersigned Authority Certifies That The Goods Described Above Originate In The Country Shown In Box 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 3		
ANKARA 28.02.2019		
Düzenleme Yeri ve Tarihi, İsim, İmza ve Yetkili Mercinin Mührü Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente		
		



P 214

CLAUDE THE BANK OF BENEFICIARY HAS TO CONFIRM STRICTLY TO THIS  
 ANY TRANSMISSION OF DOCUMENTS EFFECTED OUTSIDE YOUR BANK WILL  
 AUTOMATICALLY RETURNED TO THE PRESENTER.  
 THEIR IN CASE OF PRESENTATION OF DOCUMENTS WITH DISCREPANCIES AND  
 SEPARATLY ACCEPTANCE BY THE APPLICANT YOU WILL BE ASKED TO CREDIT  
 OUR ACCOUNT OF EUR 100,00 BEING OUR HANDLING CHARGES  
 L/C PLEASE INDICATE IN YOUR MT 700 THE NOTIFICATION DATE OF THIS  
 TO THE BENEFICIARY AND THE INTERMIDIARY BANK  
 ALL DOCUMENTS MUST BE SIGNED AND BEARING L/C,S REFERENCES  
 EXCEPT EX1  
 DOCUMENTS PRESENTED AFTER THE VALIDITY OF CREDIT ARE NOT  
 ACCEPTABLE.  
 FAX AND PHONE OF BENEFICIARY :  
 FAX 903123856784  
 TEL 903123850048  
 TIB:  
 ALL BANKING CHARGES AND COMMISSIONS INSIDE ALGERIA ARE ON  
 APPLICANT'S ACCOUNT AND ALL BANKING CHARGES AND COMMISSIONS  
 OUTSIDE ALGERIA ARE TO THE BENEFICIARY ACCOUNT.EVEN IN CASE  
 OF CANCELLATION OR NOT UTILISATION OF L/C.THE ARTICLE 37C OF UCP  
 NOT OPPOSABLE TO SEA  
 23/10/18-08:56:43 Ack034-2440-002574 3

71b: Fraix  
 SEE FIELD 47A  
 49: instructions de confirmation  
 WITHOUT  
 28: Instruc banque de pmt. acc. nego  
 PAYMENT AT YOUR COUNTERS, REIMBURSEMENT AT YOUR BEST  
 CONVENIENCE  
 IS EUR , VALUE OF WORKING DAYS (ALGERIA/TURKEY) INCLUDING  
 FRIDAY  
 HOLIDAY IN ALGERIA AFTER THE TRANSMISSION DATE OF YOUR SWIFT  
 MT 754 TO BERADSAADQ ADVISING US THAT DOCUMENTS CONFORMS.  
 57A: Banque Notificatrice - FI BIC  
 TRRTR2AXX  
 TURKIYE HALK BANKASI A.S. (HEAD OFFICE)  
 ISTANBUL TR  
 711 Info emailer - destination  
 /REC/REQUEST OF AMENDMENT  
 //DISCREPANCIES ADVICE AND ALSO  
 //ALL THE INQUIRIES UNDER THIS  
 //L/C MUST BE TRANSMITTED TO OUR  
 //BRANCH QUOTED IN FIELD 51D.  
 Message trailer

4314

BY PAYMENT  
 43P: Envois partiels  
 NOT ALLOWED  
 43T: Transbordement  
 NOT ALLOWED  
 44E: Port de chargent/Aéroport depart  
 PORT TURKEY  
 44F: Port de déchargent/Aerprt de dest  
 ALGIERS PORT ALGERIA  
 45A: Desc biens et/ou prestations  
 CEE ALGIERS PORT ALGERIA (INCOTERMS 2010)  
 23/10/18-09:56:43 ACR034-2440-002574 2

01 TEKONAR BRAND INDUSTRIAL TYPE OF ETHYLENE OXIDE  
 STERILIZATION  
 DEVICE 1,6 M3 DOUBLE DOOR.  
 PU:95.000 EUR FRET 1000 EUR  
 TOTAL AMOUNT 96.000 EUR

10/10/2018. ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR TR181010-1 DATED

46A: Documents requis  
 COMMERCIAL INVOICE IN 03 ORIGINALS DULY SIGNED AND STAMPED BY  
 THE BENEFICIARY DETAILING (DESCRIPTION OF EACH ITEMS, QUANTITY UNIT  
 PRICE AND TOTAL PRICE) SPECIFY THE TOTALS IN WORDS AND FIGURES  
 AND MENTION IN DETAILS THE COMMERCIAL AND VAT INFORMATIONS OF  
 THE SELLER AND BUYER

OF FULL SET BILLS OF LADING ORIGINALS 3/3 ON BOARD TO THE ORDER  
 SEA 034 TISI OUSOU NOTIFY THE APPLICANT AND MARKED FREIGHT  
 PREPAID AND BEARING THE APPLICANT

ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN (ORIGIN TURKEY) DELIVERED AND  
 SIGNED BY THE TURKISH CHAMBER OF COMMERCE - 01 COPY

ORIGINAL CERTIFICATE OF CONFORMITY DULY SIGNED AND STAMPED  
 BY THE BENEFICIARY

BENEFICIARY ORIGINAL PACKING LISTS DULY SIGNED AND STAMPED BY THE

BY ORIGINAL CONTROL CERTIFICATE DULY ISSUED, SIGNED AND STAMPED  
 THE INSPECTION ORGANIZATION

COPY EX1

ORIGINAL CERTIFICATE OF WARRANTY TO LE NORTH STARTED AFTER  
 FABRICATION LIBASSUAYION.

47A: Aul's conditions  
 DOCUMENTS NEGOCIATED MUST BE FORWARDED FROM YOUR BANK  
 (ATUTHEIS) AND BY MAIL EXPRESS TO OUR BRANCH QUOTED IN FIELD 310.

ANNEXE N°12 : SWIFT d'ouverture MT 700

P 6/4

ICBK15710264230791  
PKI: Signal: MAC-Equivalent

Interventions

Category : Network Report  
Creation Time : 22/10/18 08:56:21  
Application : SWIFT Interface  
Operator : SYSTEM  
Text

(1:FZIRKELADPALADOC4788864684) (4:117-18) (230903) (451:0) (100:CREDOC)

## **Questionnaire pour les clients de la Banque Nationale d'Algérie agence 577**

Nous réalisons une enquête anonyme dans le cadre de notre mémoire de master portant sur « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire ».

Nous vous remercions de bien vouloir contribuer à cette enquête académique dont les résultats seront bénéfiques pour déterminer les avantages et les inconvénients du crédit documentaire, connaître l'avis des opérateurs économiques sur l'obligation de l'utilisation du crédit documentaire. Et pour confirmer et infirmer les hypothèses qu'on a proposées dans l'introduction.

### **Informations sur le client**

**Sexe :** .....

**Age :** .....

**Activité :** .....

**Adresse :** .....

### **Questions distribuées aux clients de la BNA**

**Q 1.** Avez-vous déjà effectué une transaction à l'international ?

- Oui
- Non

**Q 2.** Avez-vous déjà utilisé le Crédit documentaire ?

- Oui
- Non

Si oui ? Depuis combien de temps ?

**Q 3.** Quelle est la raison pour laquelle utilisez-vous le CREDOC ?

- La sécurité de paiement

- Un moyen fiable et efficace
- Universalité de la technique
- Pour diminuer la facture de l'importation

**Q 4.** Quel est le degré de votre satisfaction auprès de ce mode ?

- Très satisfait
- Satisfait
- Pas satisfait
- Mécontent

**Q 5.** Avez-vous déjà rencontré des problèmes lors d'une transaction à l'international avec ce mode de paiement ?

- Oui
- Non

Si oui, lesquels ?

**Q 6.** Quel mode de paiement préférez-vous pour une transaction internationale ?

- Crédit documentaire
- Remise documentaire
- Transfert libre

**Q 7.** Quel type de crédit documentaire utilisez-vous ?

- Révocable
- Irrévocable
- Irrévocable et confirmé

**Q 8 :** Le CREDOC est une garantie au fournisseur ou bien pour l'importateur ?

- Fournisseur
- importateur

**Q 9.** Pourquoi avez-vous choisi la Banque Nationale d'Algérie au lieu d'une autre banque ?

- Fiabilité

- Pour les tarifs proposés
- La rapidité de transaction
- Autre

**Q 10.** Êtes-vous satisfait des services proposés par la BNA ?

- Très satisfaisant
- Satisfaisant
- Neutre
- Mauvais

**Signature : le .../.../2021.**

**Remerciement**

**Dédicaces**

**Liste des figures**

**Liste des tableaux**

**Liste des annexes**

**Sommaire**

**Introduction générale ..... 1**

**Chapitre I : Généralités sur le commerce international**

Introduction ..... 4

Section 01 : Présentation de la banque ..... 4

    1.1. Définition de la banque..... 4

    1.2. Définition des établissements financière ..... 4

    1.3. Les fonctions de la banque ..... 4

        1.3.1. La collecte des impôts ..... 4

        1.3.2. La gestion des moyens de paiement..... 5

        1.3.3. L’octroi des crédits ..... 5

    1.4. Les différents types de banque ..... 6

        1.4.1.les banques commerciales..... 6

        1.4.2. Les banque d’affaire ..... 6

        1.4.3.les banques d’investissement ..... 6

        1.4.4. Les banques centrales ..... 6

    1.5. Mission de la banque ..... 6

        1.5.1. Le service caisse ..... 7

## Table des matières

---

1.5.2. Le service portefeuille .....	7
1.5.3. Le service crédit .....	7
1.5.4. Le service étranger .....	7
1.5.5. Le service contrôle .....	8
Section 02 : Les incoterms et les documents utilisés dans le commerce extérieur .....	8
2.1. Définition des incoterms .....	8
2.2. Fonctionnement des incoterms .....	8
2.3. Le choix de l'incoterm.....	9
2.4. Rappel sur les incoterms de 2000 .....	9
2.5. Présentation des 11 incoterms 2010 au lieu des 13 incoterms en 2000 .....	12
2.5.1. Les 7 incoterms tout mode de transport.....	13
2.5.2. Les 4 incoterms maritimes et fluviaux .....	16
2.2. Les documents usuels du commerce extérieur .....	18
2.2.1. Les documents de prix .....	18
2.2.2. Les documents de transport .....	19
2.2.3. Les documents douaniers .....	20
2.2.4. Les documents d'assurance .....	20
2.2.5. Les documents annexes .....	21
2.3. Le contrat de vente international .....	21
2.3.1. Définition de contrat .....	21
2.3.2. Définition de contrat commercial .....	22
2.3.3. Effet du contrat du commerce international .....	22
2.3.4. Les formes de contrat .....	23

## Table des matières

---

2.3.5. Formation du contrat .....	23
Section 03 : La domiciliation bancaire, les importations et les exportations .....	24
3.1. Définition de la domiciliation bancaire .....	24
3.2. La domiciliation des importations .....	25
3.2.1. Les trois étapes d'un dossier de domiciliation .....	26
3.3. La domiciliation des exportations .....	30
3.3.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation export .....	30
3.3.2. Le règlement financier .....	30
3.3.3. L'apurement du dossier.....	31
Section 04 : Les techniques et les différents risques de paiement international .....	27
4.1. Les techniques de paiement international .....	27
4.1.1. Le paiement contre facture .....	32
4.1.2. Le paiement contre remboursement Cash on Delivery .....	33
4.1.3. La remise documentaire .....	33
4.1.3.1. Définition.....	33
4.1.3.2. Les intervenants.....	34
4.1.3.3. Les différentes formes de la remise documentaire .....	35
4.1.4. Le crédit documentaire .....	37
4.2. Les différents risques liés au paiement d'une transaction internationale .....	38
4.2.1. Le risque commercial .....	38
4.2.2. Le risque d'interruption de marché .....	39
4.2.3. Le risque économique.....	39

## Table des matières

---

4.2.4. Le risque financier .....	39
4.2.5. Le risque politique .....	40
4.2.6. Le risque de change .....	40
Conclusion .....	41
<b>Chapitre II : Mécanisme et réalisation du crédit documentaire « CREDOC »</b>	
Introduction : .....	42
Section 01 : Généralité sur le crédit documentaire « CREDOC » .....	42
1.1. Les intervenants du crédit documentaire .....	42
1.1.1. Donneur d'ordre.....	42
1.1.2. Banque émettrice .....	42
1.1.3. Banque notificatrice .....	42
1.1.4. Bénéficiaire .....	42
1.2. Les formes de crédit documentaire .....	43
1.2.1. Le crédit documentaire révocable.....	44
1.2.2. Le crédit documentaire irrévocable .....	44
1.2.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé .....	45
1.3. Les crédits documentaires spéciaux .....	41
1.3.1. Le crédit documentaire revolving .....	46
1.3.2. Le crédit « Red clause ».....	47
1.3.3. Le crédit documentaire transférable .....	48
1.3.4. Le crédit adossé ou « Back to back ».....	49
1.3.5. La lettre de crédit STAND-BY .....	50

## Table des matières

---

1.4. Les modes de réalisation du crédit documentaire .....	51
1.4.1. Crédit réalisable par le paiement à vue .....	52
1.4.2. Crédit réalisable par acceptation .....	52
1.4.3. Crédit par paiement différé .....	53
1.4.4. Crédit réalisable par négociation .....	54
1.5. L'utilité d'un crédit documentaire .....	55
1.6. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	57
Section 02 : Déroulement du crédit documentaire et le comptes qui convient .....	59
2.1. Le déroulement du crédit documentaire en 12 actes .....	59
2.2. Les deux comptes utilisés dans le cas du CREDOC .....	62
2.2.1. Définition du compte .....	62
2.2.2. Conditions d'ouverture .....	62
2.2.3. Personnes juridiquement capable .....	62
2.2.4. Le compte dinar et le compte devise .....	63
Section 3 : Les garanties bancaires .....	
3.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie.....	65
3.1.1. Le cautionnement .....	65
3.1.2. La garantie : .....	65
3.2. Définition et conditions de la garantie bancaire .....	65
3.2.1 Définition de la garantie bancaire .....	65
3.2.2. Les conditions des garanties bancaires .....	66
3.3. Les intervenants des garanties bancaires .....	67
3.4. Les modes d'émission .....	68

## Table des matières

---

3.5. Les différents types de garanties .....	68
3.6. Les garanties bancaires spécifiques d'un crédit documentaire .....	71
Conclusion .....	73
<b>Chapitre III : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire cas de la Banque Nationale d'Algérie « BNA » agence de Boghni 577</b>	
Introduction .....	74
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil .....	74
1.1. Historique de la Banque Nationale d'Algérie .....	74
1.2. Présentation de l'agence BNA « 577 » BOGHNI .....	78
1.3. Organisation et rôle du service crédit au sein de l'agence de Boghni « 577 » .....	79
1.3.1. Organisation du service crédit .....	80
1.3.2. Rôle du service crédit .....	81
1.4. Les relations hiérarchiques et fonctionnelles du service .....	82
1.4.1. Les relations fonctionnelles du service crédit .....	82
1.4.2. Les relations hiérarchiques du service crédit .....	82
Section 02 : Présentation de la Pré-Domiciliation et la Domiciliation.....	85
2.1. La domiciliation.....	85
2.2. Ouverture du dossier de domiciliation.....	85
2.3. L'ouverture d'une fiche de contrôle .....	86
2.4. La pré-domiciliation .....	86
Section 03 : Le financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire .....	88
3.1. Présentation du cas .....	88
3.2. La vérification de la demande d'ouverture du crédit documentaire à l'import .....	88

## Table des matières

---

3.3. L'émission de la garantie de bonne exécution .....	91
3.4. La phase réalisation .....	92
3.5. La phase de règlement .....	93
Section 04 : l'analyse des résultats de l'enquête et leurs discussions .....	97
Conclusion.....	105
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>106</b>
<b>Références bibliographiques .....</b>	<b>108</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>111</b>
<b>Table des matières .....</b>	<b>130</b>

# **Introduction générale**

**Chapitre II : Mécanismes et  
réalisation du crédit  
documentaire « CREDOC »**

**Chapitre III : Le financement  
d'une opération d'importation  
par le crédit documentaire cas  
de la Banque Nationale  
d'Algérie « BNA » agence de  
Boghni.**

## **Conclusion générale**

# **Annexes**

# **Chapitre I : Généralité sur le commerce international**

# **Bibliographie**