

UNIVERSITE MOULOD MAMMERI TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION
DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE
FILIERE A RECRUTEMENT NATIONAL



جامعة مولود معمري تيزي وزو
ⵜⴰⵎⴻⵔⴰⵏⵜ ⴰⵎⴻⵎⴻⵔⴰⵏⵜ ⴰⵏ ⵜⴰⵣⴰⵢⴳⴰⵏⵜ
UNIVERSITÉ MOULOD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du Diplôme de Master En
Sciences Financiere et Comptabilité

Option : Finance de l'Entreprise

THEME

Les modes de paiement à l'international :
Cas de crédit documentaire au niveau de l'ENIEM

Réalisé par :

BOUAZIZ Nesrine

BOULHRAOUAT Katia

Devant le jury composé de :

Président : M^{me} BOUCHAKOUR Souad, Maître de conférences B, UMMTO.

Examineur : M^{me} MAMERI Nardjessa, Maître de conférences B, UMMTO.

Rapporteur : M^{me} ALLEK Saifa, Maître de conférences, UMMTO.

Promotion 2024/2025

Dirigé par :

M^{me} ALLEK Saifa

REMERCIEMENTS

Avant de présenter le résultat de notre travail, il nous tient à cœur d'exprimer toute notre gratitude envers ceux qui nous ont accompagnés, soutenues et guidées tout au long de ce parcours.

Nous remercions tout d'abord Allah le Tout-Puissant, pour nous avoir donné la force, la santé et la patience nécessaires pour mener à bien ce mémoire.

Nos plus vifs remerciements s'adressent à l'ensemble de nos enseignants du département de Sciences Financières et comptabilité, parcours Finance d'Entreprise, à l'Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, pour la qualité des enseignements reçus, leur engagement et leur disponibilité durant nos études.

Nous tenons à exprimer notre reconnaissance à Madame ALLEK, notre encadrante académique, pour sa confiance, ses conseils avisés et son accompagnement bienveillant, qui ont largement contribué à la construction et à la réussite de ce travail.

Nous remercions également Madame DEGHCHE et Monsieur LARABI, nos encadrants à l'ENIEM, pour leur accueil chaleureux, leur professionnalisme et l'opportunité qu'ils nous ont offerte d'évoluer dans un cadre réel, enrichissant et stimulant. Leur encadrement sur le terrain nous a permis d'appliquer concrètement les notions acquises et d'approfondir notre compréhension du monde de l'entreprise.

Nous adressons également nos sincères remerciements à l'ensemble du personnel de l'ENIEM pour leur coopération et leur disponibilité tout au long de notre stage.

Enfin, nous remercions nos familles pour leur soutien constant, leur patience et leurs encouragements indéfectibles. Merci aussi au jury pour avoir accepté d'évaluer ce travail avec attention.

Ce mémoire est l'aboutissement de plusieurs années d'efforts, de persévérance et de belles rencontres. À toutes celles et ceux qui ont contribué, de près ou de loin, à notre réussite :
merci du fond du cœur

DEDICACE

À tous ceux qui me sont chers, ceux à qui je dois mon parcours et ma réussite :

À Dieu Tout-Puissant, merci de m'avoir donné la vie, la foi, et la force d'accomplir ce travail. Merci pour tes bénédictions et ta guidance constante.

À celui qui m'a appris la force, la droiture et le courage, mon pilier, mon exemple, mon père Djamel. À celui qui m'a toujours soutenue avec amour, patience et sagesse, mon modèle de cœur, je te dédie cette réussite.

À celle qui m'a appris à être forte, aimante et persévérante, la première Femme de ma vie, ma maman djida, merci pour ton amour inconditionnel, ton soutien et ta foi en moi. Ton exemple et ta lumière m'accompagnent chaque jour.

À mes frères Bouelam et Sifdine, merci pour votre présence, vos encouragements, vos conseils, et votre protection fraternelle qui m'ont portée dans les moments les plus durs.

À mes sœurs Nawal, Souhila et Chahira, mes confidentes, mes complices de toujours, merci pour votre soutien indéfectible, vos mots réconfortants et votre amour sans limite.

À ma binôme Nesrine, ma complice depuis la première année, avec qui j'ai partagé les défis, les réussites, les doutes et les fous rires. Merci pour ton professionnalisme, ton engagement, ta gentillesse ta force tranquille qui m'ont tant inspirée. Travailler à tes côtés a été un vrai plaisir et ta contribution a été essentielle à cette réussite. Ce mémoire est aussi le fruit de notre chemin parcouru ensemble.

À mon amie d'enfance Dina, ma fidèle alliée depuis les premiers jours, merci d'avoir été là, dans les rires comme dans les larmes, tu restes un repère précieux dans ma vie.

À mes amies de lycée Kenza et Anaïs, pour les souvenirs partagés, les fous rires et les moments inoubliables, merci pour votre présence lumineuse.

À Sihem que j'ai eu la chance de rencontrer à l'université, merci pour ton amitié sincère, ton soutien constant, et tous les moments partagés qui ont rendu cette aventure universitaire plus belle. Ta présence a été pour moi une source de motivation, de réconfort et de joie

À mes amies d'université, Sabrina et Imane, merci pour votre amitié sincère, votre entraide et votre bonne humeur qui ont égayé ce long parcours.

À toutes les personnes formidables que j'ai croisées, que ce travail soit le fruit de votre soutien, et l'accomplissement de tous nos vœux partagés.

Enfin, je dédie ce travail à moi-même, pour tout le chemin parcouru. C'est le temps d'y être.

Katia

DEDICACE

AVANT TOUT, JE RENDS GRÂCE À ALLAH, SANS QUI RIEN DE TOUT CELA N'AURAIT ÉTÉ POSSIBLE.

À CEUX DONT L'AMOUR, LA FOI ET LA PRÉSENCE ONT ILLUMINÉ MON CHEMIN, JE DÉDIE
HUMBLEMENT CE TRAVAIL.

À MA CHÈRE MAMAN, LA DOUCEUR DE MA VIE, MON PILIER, MON EXEMPLE DE PATIENCE ET DE
DOUCEUR. À LA FEMME QUI A SOUFFERT SANS ME LAISSER SOUFFRIR, QUI N'A JAMAIS DIT NON À
MES EXIGENCES ET QUI N'A ÉPARGNÉ AUCUN EFFORT POUR ME RENDRE HEUREUSE. TON AMOUR
EST MA PLUS GRANDE RICHESSE.

À L'HOMME DE MA VIE, MON PILIER, MON EXEMPLE DE FORCE ET DE SAGESSE. À CELUI DONT LE
REGARD VEILLE, DONT LE CŒUR COMPREND, ET DONT LES SACRIFICES SILENCIEUX ONT BÂTI MES
RÊVES. MON CHER PAPA, MON AMI DE TOUJOURS, RIEN NE VAUT L'AMOUR ET LES EFFORTS QUE TU
AS DONNÉS, SANS COMPTER, POUR MON BIEN-ÊTRE ET MON AVENIR.

À MES CHÈRES ET ADORABLES SŒURS DOUNIAZAD ET LILA, MES REPÈRES, MES RIRES, MA
MAISON. VOTRE AMOUR INCONDITIONNEL ET NOTRE COMPLICITÉ SONT UNE FORCE PRÉCIEUSE, UN
REFUGE OÙ JE TROUVE TOUJOURS PAIX ET JOIE.

À MON FRÈRE WALID, MON PROTECTEUR DISCRET, TA PRÉSENCE SILENCIEUSE MAIS TOUJOURS
RASSURANTE A SOUVENT SUFFI À APAISER MES DOUTES.

MERCI À VOUS TROIS D'AVOIR ÉTÉ LÀ, DANS LES MOTS COMME DANS LES SILENCES. VOUS ÊTES
TOUT POUR MOI.

À CE PETIT BOUT D'INNOCENCE QUI ILLUMINE MA VIE PAR UN SIMPLE SOURIRE : MON CHER NEVEU
OUSSAID IBRAHIM.

À KATIA, MA BINÔME ET MON AMIE DE CŒUR. MERCI POUR TA CONSTANCE, TON SOUTIEN, TON
ÉCOUTE ET TON ÉNERGIE. CE CHEMIN AURAIT ÉTÉ BIEN PLUS LOURD SANS TOI.

À CHAHINEZ, TOI QUI ES RESTÉE QUAND TOUT CHANGEAIT. TON AMITIÉ EST COMME UNE LUMIÈRE
TRANQUILLE, TOUJOURS LÀ, TOUJOURS VRAIE. JE T'AIME FORT.

À YASMINE, MA SŒUR DE CHAMBRE ET CONFIDENTE DEPUIS NOS DÉBUTS À L'UNIVERSITÉ, MERCI
POUR TA PRÉSENCE RASSURANTE, TA BIENVUEILLANCE ET TON ÉCOUTE VRAIE.

À SIHEM, UNE AMITIÉ TISSÉE AU FIL DU TEMPS, EMPREINTE DE DOUCEUR ET DE FORCE, MERCI
POUR TON ÉNERGIE, TON SOURIRE, ET LA BELLE PLACE QUE TU AS PRISE DANS MA VIE.

À TOUTE MA FAMILLE ET À TOUS MES AMIS, PROCHES OU LOINTAINS, QUI ONT MARQUÉ CE
PARCOURS PAR UN MOT, UN GESTE, UN SOURIRE, OU SIMPLEMENT PAR LEUR PRÉSENCE AU BON
MOMENT. MERCI DU FOND DU CŒUR.

ET À MOI-MÊME. POUR AVOIR TENU BON MALGRÉ LES DOUTES, POUR AVOIR PERSÉVÉRÉ, POUR
AVOIR CRU EN QUELQUE CHOSE DE PLUS GRAND, MÊME DANS LES JOURS SOMBRES. CE MÉMOIRE
EST AUSSI UNE VICTOIRE INTÉRIEURE.

الحمد لله.

NESRINE

Résumé :

Nous vivons actuellement dans un monde caractérisé par l'intensification des échanges internationaux et les risques financiers qui y sont associés pour les entreprises. Les transactions, notamment à l'importation, doivent s'effectuer dans un cadre sécurisé. C'est dans cette optique que le crédit documentaire apparaît en tant qu'instrument sécurisant étant donné le formalisme du cadre légal dans lequel il s'inscrit à travers les RUU 600. Ainsi, la problématique suivante a été posée : Comment le crédit documentaire peut-il garantir la sécurité des paiements pour des entreprises telles que l'ENIEM ? À travers l'analyse d'une opération d'importation réalisée via la Banque Extérieure d'Algérie, cette étude met en évidence le rôle central du crédit documentaire dans la protection des parties prenantes à presque toutes les étapes de transaction. Les données obtenues prouvent que cette méthode de paiement et de garantie, même si ce n'est pas très simple et nécessite plus d'investissements, est une option efficace pour minimiser les risques de commerce contemporain et convient parfaitement aux entreprises qui cherchent à réduire la probabilité de leur commercialisation.

Mots clé :

Modes de paiement à l'international, Crédit documentaire, Financement des importations
Sécurisation des transactions commerciales, Risques des opérations financière à l'international.

Abstract:

We currently live in a world characterized by intensified international trade and its associated financial risks for businesses. Transactions, particularly imports, must be carried out within a secure framework. It is with this in mind that the documentary credit emerges as a securing instrument, given the formalism of its legal framework through the UCP 600. Thus, the following problem was posed : How can documentary credit guarantee payment security for companies such as ENIEM? Through the analysis of an import operation carried out via the Banque Extérieure d'Algérie, this study highlights the central role of documentary credit in protecting stakeholders at almost all stages of a transaction. The data obtained prove that this payment and guarantee method, even if not very simple and requires more investment, is an effective option for minimizing contemporary trade risks and is perfectly suited for companies seeking to reduce their marketing probability.

Keywords:

International payment methods, Documentary credit, Import financing, Securing commercial transactions, Risks of international financial operations.

الملخص:

نعيش حاليًا في عالم يتميز بتكثيف التبادل التجاري الدولي والمخاطر المالية المرتبطة به بالنسبة للشركات. يجب أن تتم المعاملات، لا سيما الواردات، في إطار آمن. ومن هذا المنطلق يبرز الاعتماد المستندي كأداة تأمين، بالنظر إلى الشكليات التي يتسم بها إطاره القانوني من خلال القواعد الموحدة للعمليات المستندية (UCP 600). وهكذا، تم طرح الإشكالية التالية: كيف يمكن للاعتماد المستندي أن يضمن أمان الدفع للشركات مثل ENIEM؟ من خلال تحليل عملية استيراد تمت عبر البنك الخارجي الجزائري، تبرز هذه الدراسة الدور المركزي للاعتماد المستندي في حماية الأطراف المعنية في جميع مراحل المعاملة تقريبًا. وتثبت البيانات التي تم الحصول عليها أن طريقة الدفع والضمان هذه، حتى لو لم تكن بسيطة جدًا وتتطلب المزيد من الاستثمارات، تعد خيارًا فعالًا لتقليل مخاطر التجارة المعاصرة وتناسب تمامًا الشركات التي تسعى إلى تقليل احتمالية تسويقها.

الكلمات المفتاحية:

طرق الدفع الدولية، الاعتماد المستندي، تمويل الواردات، تأمين المعاملات التجارية، مخاطر العمليات المالية الدولية.

Sommaire

Introduction général

Chapitre 01 : Les modes et instruments de paiement à l'international

Section 01 : Les instruments de paiement à l'international

Section 02 : Les différents modes de paiement à l'international

Section 03 : Les incoterms

Chapitre 02 : Le crédit documentaire comme mode de paiement

Section 01 : Principe généraux du crédit documentaire

Section 02 : Les crédits documentaire à particularités

Chapitre 03 : Etude de cas – crédit documentaire à l'ENIEM

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « ENIEM »

Section 02 : Processus de mise en place du crédit documentaire

Conclusion général

Bibliographie

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des schémas

Liste des Annexes

Annexes

Table des matières

Introduction générale

Introduction Générale

Aujourd'hui, dans le contexte de la mondialisation des échanges, les opportunités d'affaires dépassent largement le marché local, ce qui contribue à l'évolution des opérations du commerce international. Chaque jour, des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. L'importance de ces transactions délocalisées caractérise l'internationalisation actuelle des économies, ce qui offre des alternatives aux importateurs et exportateurs mais accentue les risques du fait de l'éloignement géographique et les différences linguistiques et réglementaires.

Le commerce international influe l'économie mondiale par les échanges effectués par l'individu au-delà des frontières nationales pour combler les exigences de l'être humain, ce qui a rendu ces opérations une nécessité, car aucun pays arrive à satisfaire la diversité de ses nécessités individuellement et vivre en autosuffisance,

Ces échanges internationaux ne cessent de s'accroître ce qui peut entraîner des risques que ce soit pour l'importateur mais aussi pour l'exportateur, d'où l'importance de la banque se manifeste pour diminuer ces complications et s'adapter à l'évolution des échanges par des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées, visant à sécuriser les agents du commerce international.

L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises privées. Comme mesure prise dans le cadre du commerce extérieur le gouvernement avait imposé le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations de biens, édicté dans la loi de finance complémentaire de l'année 2009. Cette décision a eu certainement un effet important sur les opérations d'importation et qui se répercute sur le marché national. Cette loi de finance a été abrogée en 2014 en introduisant les autres techniques et moyens de paiement.

Dans ce cadre, nous nous sommes intéressés à l'étude de ce mode de financement (Credoc) plus clairement que possible, nous essayerons de traiter plusieurs angles afin d'apporter, approfondir nos connaissances et enfin aboutir à une meilleure compréhension de l'importance du crédit documentaire et les conditions de sa réalisation

Le crédit documentaire représente à la fois un instrument de paiement et de financement, intégré dans les dynamiques économiques des pays, et constitue indéniablement l'un des leviers essentiels de leur développement.

Il a pour vocation d'être un vecteur d'échanges commerciaux entre les États. Dans un monde qui se veut aujourd'hui ouvert, la fiabilité et la rapidité des échanges (biens et services), la sécurité et le confort sont des facteurs importants d'intégration et de développement économique. Il joue un rôle important dans le développement économique pour chaque pays parce qu'il satisfait le plus nos désirs, il procure rapidité, sécurité et confort et il est celui qui a connu une forte croissance ces dernières années

Pour mieux assimiler le crédit documentaire on a pris parti pour un cas pratique au sein de l'ENIEM

Ce thème est important car l'étude de l'efficacité du crédit documentaire joue un rôle

Introduction Générale

Déterminant pour toute opération. Ce qui nous amène à poser la problématique suivante :

« Quels sont les différents modes de paiement à l'international et dans quelle mesure le crédit documentaire constitue-t-il une solution efficace et adaptée aux besoins de l'ENIEM ? »

Dans le cadre de la réalisation de ce travail sur le crédit documentaire, et aussi répondre à notre problématique citée ci-dessus, nous allons essayer de répondre à quelques interrogations :

1. Qu'est-ce que le crédit documentaire ?
2. Pourquoi l'ENIEM utilise-t-elle le crédit documentaire ?
3. Quelles sont les principales étapes du processus de crédit documentaire au niveau de l'ENIEM ?

À partir de ces interrogations, nous formulons les hypothèses suivantes :

- **H1** : Le crédit documentaire constitue un mode de paiement international reconnu et largement utilisé, car il apporte des garanties essentielles aux transactions entre l'acheteur et le vendeur.
- **H2** : L'ENIEM utilise le crédit documentaire car il leur assure une protection contre les risques liés à la livraison des marchandises.
- **H3** : Le processus de crédit documentaire au sein de l'ENIEM est structuré autour d'objectifs précis, s'appuyant sur une organisation claire et des étapes formalisées, allant de l'ouverture du crédit à sa clôture.

METHODOLOGIE :

Cette recherche adopte une approche qualitative, combinant l'analyse de documents et une étude de cas sur l'utilisation du crédit documentaire à l'ENIEM.

L'analyse s'appuie sur des sources secondaires, notamment des ouvrages, mémoires, rapports, sites internet et des documents internes de l'entreprise. L'étude se concentrera sur les principes et les risques liés au crédit documentaire, ainsi que sur le processus de mise en œuvre au sein de l'ENIEM.

**Chapitre 01 : Les modes et
instruments de paiement à
l'international**

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

Introduction :

Il existe plusieurs instruments et modes de paiement à l'international mais lorsqu'on est amené à choisir entre plusieurs instruments et modes de paiement, il faut toujours avoir à l'esprit, outre des éléments comme la sécurité et la garantie de paiement qu'ils vous procurent, les usages et réglementations dans le pays vers lequel vous exportez.

En effet, il se peut très bien que dans certains pays, des instruments de paiement n'aient pas le caractère contraignant qu'ils peuvent avoir dans votre pays. En outre, l'emploi d'un instrument ou d'un mode de paiement peut être interprété de différentes façons par votre client étranger, selon qu'il réside dans tel ou tel pays

Quels sont alors les principaux outils à la disposition des entreprises pour sécuriser et organiser leurs transactions à l'échelle internationale ?

Pour répondre à cette question, ainsi que pour mieux éclaircir ce sujet, on va deviser ce chapitre en trois sections : on traitera en premier lieu les instruments de paiement internationaux ensuite les modes de paiement internationaux, et enfin, une troisième section sera consacrée aux incoterms, éléments essentiels encadrant les responsabilités et les risques dans les transactions internationales.

Section 01 : Les instruments de paiement à l'international

Les instruments de paiement sont des moyens utilisés pour régler une dette entre deux parties. Ils permettent le transfert de fonds du débiteur vers le créancier et se présentent sous différentes formes, telles que le chèque, le virement, la lettre de change ou le billet à ordre. Leur utilisation varie en fonction du contexte de la transaction et des garanties souhaitées.

Dans cette section, on va expliquer chaque instrument de paiement avec ses avantages et ses inconvénients.

1. Chèque :

1.1. Définition du chèque :

Le chèque est un moyen de paiement par l'intermédiation d'une banque ou d'un établissement financiers, c'est un ordre écrit et inconditionnel de payer une somme déterminée au bénéficiaire. Son utilisation comme moyen de paiement international dépend de la réglementation des changes.

Le chèque est un moyen de paiement peu rapide car, émis par l'importateur, il est envoyé à l'exportateur qui le remet à sa banque. Celle-ci le présente pour règlement à la banque de l'importateur sur laquelle il a été tiré. Le montant du chèque est alors débité du compte de l'importateur et crédité au compte de l'exportateur sous réserve de l'application d'un nombre de jours de valeur.¹

¹ SIMON Yves, « Techniques Financières Internationales », 5eme édition, ECONOMICA, Paris, 1993, p 501.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

1.2. Les mentions du chèque :

Le chèque doit comprendre les mentions suivantes :

- La dénomination du chèque : le texte doit comprendre un ordre de paiement rédigé.
- La formule généralement employée « payer contre ce chèque la somme... ».
- La date de création de chèque ;
- Le nom de tiré et le lieu de paiement ;
- Le nom du bénéficiaire ;
- Le montant en chiffre et en lettre ;
- L'adresse ;
- Nom du tireur ;
- La signature.

1.3. Types de chèque :

L'utilisateur du chèque n'est pas dénué de tout risque. Le premier est purement matériel : les chèques peuvent être facilement perdus ou volés. Le deuxième est un risque de non-paiement. Le troisième est le risque de change. Il tient aux délais d'acheminement et à la liberté de l'exportateur quant à la date à laquelle il peut présenter le chèque.

En commerce internationale, il existe en général deux types de chèque :

1.3.1. Le chèque d'entreprise :

C'est un chèque tiré sur un compte bancaire, la provision sur le compte de l'importateur peut être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à son établissement bancaire, il doit être certifié ou visé par une banque pour que l'exportateur ait la garantie d'être payé.

1.3.2 Le chèque de banque :

L'émission de ce chèque consiste, pour la banque à apporter au bénéficiaire la garantie contre le risque commercial, il ne protège cependant pas du risque bancaire (la banque doit être solvable). Le délai de paiement de ce chèque est de 03 ans et 20 jours (trois ans et vingt jours).

1.4. Le circuit du chèque à l'international :

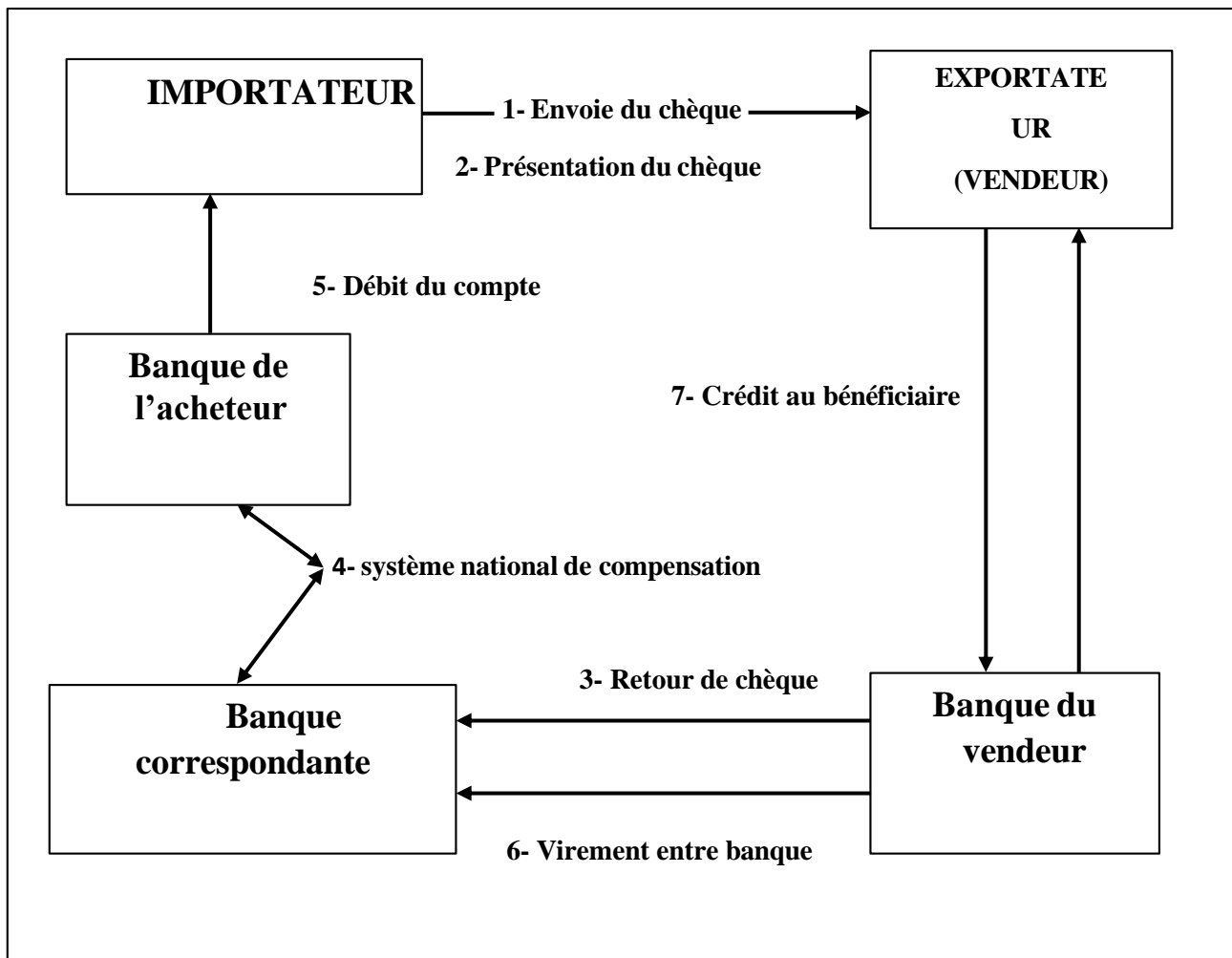
Le chèque revient toujours au siège de la banque ou est ouvert le compte du titulaire. C'est le seul moyen qu'a le banquier de débiter le compte du titulaire. La signature apposée sur le chèque faisant la preuve de l'ordre de débit.

Lorsqu'un exportateur « A » reçoit par exemple un chèque payable dans le pays de l'importateur « B », il le remet à son banquier qui l'expédie à la banque de « B » ; Cette dernière effectue un ordre de virement à la banque de l'exportateur via sa correspondante aux USA. La banque de l'exportateur sera informée de la réception du virement, elle créditera alors le compte de son client.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

Etant donné ce cheminement, un délai de 3 à 4 semaines peut s'écouler entre le jour de réception du chèque chez l'exportateur et celui où il sera crédité sur son compte. Parfois la banque de l'exportateur crédite immédiatement le compte de son client en lui impliquant des agios représentant les frais financiers du découvert accordé entre la date de remise du chèque et la date de réception des fonds. Ces fonds seront récupérés par la banque en cas de chèque sans provision ou de problème de transfert de devises.²

Schéma n° 01 : Circuit d'un chèque à l'international



Source : MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », op. Cit, P84.

² MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », 4^{ème} édition, Edition ESKA, Paris, 2007, p 82.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

1.5. Les avantages et les inconvénients du chèque :

Le chèque présente les avantages et les inconvénients suivants :

A. Avantages :

Il représente un instrument de paiement très utilisé et répandu.

- C'est un instrument de paiement peu coûteux ;
- Le risque d'impayé peut être réduit pour l'exportateur grâce au mécanisme du chèque SBF (Sauf Bonne Fin), qui permet à ce dernier d'être crédité dès la remise du chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par celle de l'importateur.³

B. Inconvénients :

Le chèque est caractérisé par plusieurs inconvénients :

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur. Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque une fois émis, est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur pour paiement ;
- Si le chèque est libellé en devise, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- Manque de sécurité : le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié.

2. Les virements bancaires internationaux :

2.1 Définition d'un virement bancaire :

Le virement bancaire international est défini comme : « une opération par laquelle un client de la banque ordonne (demande à sa banque) de débiter de son compte d'un certain montant au profit d'un autre client (transfert des fonds d'un compte à l'autre). Il est constaté sur un document appelé bon de virement ».⁴

2.2 Les mentions du virement :

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire.

Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage ; il comprend les mentions suivantes ⁵:

- N° de compte qui sera débiter ; compte de l'importateur ;
- La somme ; le montant de la facture ;
- La monnaie ; le code ISO de la devise : EUR, USD...etc ;
- La méthode du transfert ; courrier, télex, ou le message SWIFT ;

³ KEBBAB.K et SALHI.S, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », Mémoire de fin d'études, École nationale supérieure de statistique et d'économie appliquée (ENSSEA), Promotion 2012, p 30.

⁴ CHAPDELIENE TEAMO.M, « Traitement des chèques à l'encaissement », Brevet de Technicien Supérieur en gestion des entreprises, Institut privé de gestion de Dakar Sénégal, Promotion 2007.

⁵ MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », op. Cit, p 80.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

- Le nom du bénéficiaire ; l'exportateur ;
- L'adresse du bénéficiaire ; ville, pays ;
- La destination du virement ; la banque de l'exportateur ;
- Le N° de compte a crédit ;
- Le motif du règlement ; N° de la facture.

En cas de virement effectué en devises :

- Achat au comptant ;
- Débit du compte en devises ;
- Sur compte en devises.

2.3 Les types de virement international :

2.3.1 Le virement par courrier :

Cette ordre de virement transite par la poste donc les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postal du pays concerné.

2.3.2 Le virement par télex :

Il est plus sécurisé et plus rapide que le virement courrier ; son principal inconvénient réside dans le fait qu'il s'agit d'un support papier, ce qui peut entraîner un risque d'erreur.⁶

2.3.3 Le virement par réseau SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication) :

Ce réseau est le plus souple, rapide, économique et sécurisé. Il s'agit d'un système privé permettant l'échange de messages entre les banques adhérentes⁷.

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel.

Le nom de l'émetteur et du destinataire en tête du message suivis du type d'opération demandé. Les différentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédéterminé, chaque début du chapitre est identifié par un membre à deux chiffres⁸.

Les principaux types de message SWIFT sont :

- MT 100 concerne les virements de fonds à l'étranger ;
- MT 200 concerne le paiement entre banque ;
- MT 400 concerne le paiement d'effet de commerce ;

⁶ DUBOIN.J et DUPHIL.F, « Exporter pratique du commerce international », 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000, p 152.

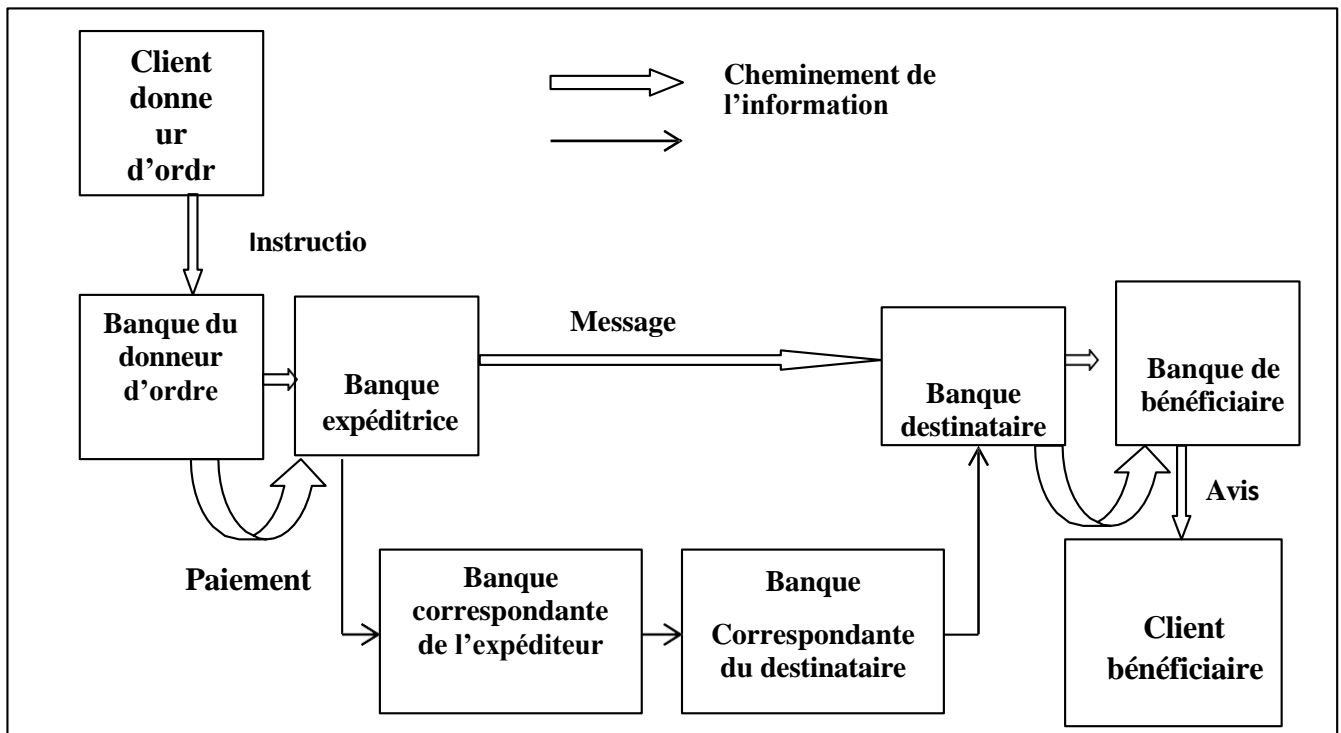
⁷ OYOUNE EKOMI.M, « Le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006.

⁸ KACED.A et ARAB, « Procédure d'importation par crédit documentaire », Mémoire fin de formation, INSIM, Tizi Ouzou, p 40.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

- MT 700 concerne le crédit documentaire.

Schéma n° 02 : Fonctionnement du système SWIFT



Source : MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », op. Cit, P82.

2.3. Les avantages et les inconvénients du virement international :

A. Avantages :

- Assurer la sécurité de transfert grâce à des procédures de contrôle ;
- La facilité et la rapidité du virement ;
- Le virement n'est pas coûteux et il est le plus souple ;
- Impossible de le perdre ou de se le faire voler, car il s'agit d'un transfert électronique ;
- Le système fonctionne 24H/24.

B. Inconvénients :

- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;⁹
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;
- Dans le cas d'un virement de devise ; il ne protège pas l'entreprise contre le risque ;
- Non négociable.

⁹ KHALDI Massimo, « Le crédit documentaire », Mémoire Licence, Université de Tizi-Ouzou, Promotion 2009, p 11.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

3. Le billet à ordre :

3.1. Définition du billet à ordre :

C'est un écrit par lequel l'acheteur (appelé souscripteur) promet à son créancier le vendeur (appelé bénéficiaire) le paiement des sommes dues, à vue ou à échéance sur présentation du billet à ordre à une banque désignée (généralement la banque du vendeur).

Celui-ci se réalise au guichet de la banque du vendeur.

Ce dispositif comparable à une reconnaissance de dette ressemble également à la lettre de change sauf que les émetteurs et les bénéficiaires sont inversés.

3.2. Les mentions obligatoires :

Schéma n° 03 : Représentatif du règlement d'une opération par billet à l'ordre



Source : www.procomptable.com (consulté le 30/04/2025).

Le code de commerce a réglementé le billet à ordre. Pour qu'il soit valable, il doit contenir les mentions suivantes :

- La clause à ordre ou billet à ordre et l'indication de la date et lieu de souscription du billet ;
- L'instruction de payer une somme déterminée ;
- L'indication de la date d'échéance et le nom de celui auquel le paiement doit être fait ;
- Le lieu où le paiement doit être effectué ;
- Signature manuscrite de celui qui émit le titre.

3.3. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre :

A. Avantages :

- Le billet à ordre a pour avantage de permettre au tireur le paiement d'une quantité d'argent déterminée à une date convenue et peut être au porteur ou endossable, c'est-à-dire transmissible à un tiers¹⁰ ;
- Le billet à ordre est mobilisable, c'est-à-dire, il est escomptable auprès d'une banque ;
- Reconnaissance de dette.

B. Inconvénients :

- Le billet à ordre ne supprime pas les risques d'impayés ;
- Risque de perte ou de vol ;
- Emis à l'initiative de l'acheteur.

Pour être en mesure d'assimiler le règlement d'une opération par billet d'ordre nous avons dressés un schéma récapitulatif de cette dernière comme suite :

4. La lettre de change (bill of exchange) :

4.1. Définition de la lettre de change :

La lettre de change (appelée aussi traite) est un effet de commerce transmissible par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) ou son représentant (son banquier) de lui payer une certaine somme, à une date déterminée. L'exportateur expédie la traite à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est à dire signé.

A travers de la traite, l'exportateur octroie à son client un délai de paiement plus ou moins long. Il peut lui-même mobiliser ce crédit auprès de la banque en lui demandant l'escompte de cette traite. Le titulaire d'une traite peut également la conserver et l'encaisser à l'échéance ou encore la remettre en règlement à un créancier par voie d'endossement. L'aval d'un banquier de premier ordre assure le paiement à l'échéance. Il s'agit d'un engagement par lequel un tiers ou un signataire de la lettre de change se porte garant en vertu de la lettre de change. L'aval peut être donné pour le montant total de la lettre de change ou pour une partie seulement. Sur base de ce mécanisme, il est recommandé de demander à l'acheteur dès la signature du contrat une promesse d'aval émanant de sa banque.¹¹

4.2. Utilisation de la lettre de change :

L'utilisation de la lettre de change dans le cadre d'une opération d'exportation suit un enchaînement précis d'étapes impliquant l'exportateur, l'importateur et les institutions bancaires. Le schéma suivant permet de visualiser clairement le déroulement de cette procédure,

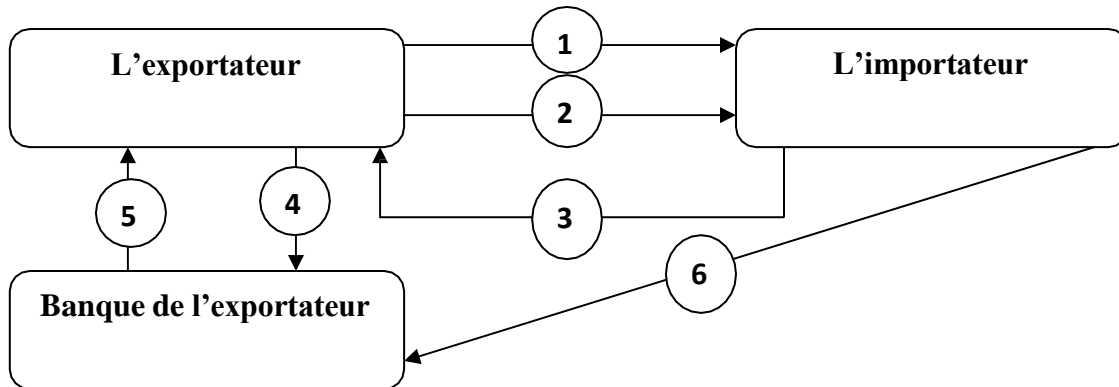
¹⁰ <https://www.capital.fr/votre-argent/billet-a-ordre-1355151> (consulté le 15/05/2025).

¹¹ LASARY, « Le commerce international », Edition Dunod, France, 2005, p 159.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

depuis l'expédition des marchandises jusqu'au paiement à l'échéance, en passant par les échanges de documents commerciaux et bancaires.

Schéma n° 04 : Utilisation de la lettre de change



Source : MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », op. Cit, P97.

- (1) Livraison des marchandises ;
- (2) Création et envoi de la lettre de change ;
- (3) Retour de la lettre de change acceptée ;
- (4) La remise de la lettre de change à la banque ;
- (5) Le compte de l'exportateur est à crédit ;
- (6) L'importateur paie à due échéance.

4.3. Les avantages et les inconvénients de lettre de change :

A. Avantages :

Les différentes parties retirent un avantage de l'utilisation d'une lettre de change comme instrument de paiement.

- Le créancier / fournisseur est payé immédiatement si il recourt à l'escompte ;
- Le débiteur / client bénéficie d'un délai pour le règlement ;
- L'établissement bancaire peut facturer des intérêts ou agios sur l'escompte. Il bénéficie aussi d'une meilleure garantie en raison de la solidarité des signataires envers le bénéficiaire.

La lettre de change est principalement utilisée pour des transactions entre professionnels (B2B) et pour des paiements à l'international.

Pour les transactions à l'international, une lettre de change permet de matérialiser l'existence de la créance et de fixer l'échéance du paiement.

B. Inconvénients :

- Risque d'impayé sauf existence d'aval, en effet, le plus grand inconvénient est que la lettre de change n'offre pas de garantie face au risque d'impayé. Comme un chèque, son

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

paiement peut être refusé par l'établissement bancaire concerné si le compte du tiré ne dispose pas des fonds suffisants ;

- Lenteur du recouvrement.

Les instruments de paiement constituent les outils techniques permettant de matérialiser le transfert de fonds dans une opération commerciale.

Chacun : lettre de change, chèque, billet à ordre ou virement, présente des caractéristiques spécifiques en matière de sécurité, de rapidité et de coût. Leur maîtrise est essentielle pour toute entreprise opérant à l'international, car le bon choix de l'instrument peut considérablement réduire les risques financiers et commerciaux. Cependant, leur efficacité dépend aussi du cadre juridique, de la relation entre les parties et de leur compatibilité avec les modes de paiement choisis.

Section 02 : Les modes de paiement à l'international

Dans le commerce international, les modalités de paiement revêtent une importance particulière en raison des risques liés à la distance, aux différences juridiques et au manque de confiance entre les parties. Afin de sécuriser les transactions et de garantir le règlement des opérations, plusieurs modes de paiement sont utilisés selon le degré de sécurité recherché.

Cette section se propose d'examiner les principaux modes de paiement à l'international, à savoir la remise documentaire, le crédit documentaire et le transfert libre.

1. Remise documentaire :

1.1. Définition de la remise documentaire :

La remise documentaire¹² (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...) accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).

Les « Règles uniformes relatives aux encaissements », publiées par la Chambre de Commerce Internationale (publication no 522), fournissent des règles en la matière largement reconnues au niveau mondial.

Il ne faut pas confondre encaissement documentaire et encaissement simple. Le terme « encaissement simple » vise un encaissement par la banque de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux. L'encaissement simple n'est à ce titre pas une technique de paiement documentaire.

Le paiement par encaissement documentaire comporte les étapes suivantes (**voir le schéma n°05**) :

- 1) L'exportateur (le donneur d'ordre) et l'importateur signent un contrat pour convenir que la condition de paiement est l'encaissement documentaire ;
- 2) L'exportateur envoie la marchandise et réduit les documents exigés par l'importateur ;
- 3) L'exportateur transmet les documents à sa banque (la banque remettante) avec l'ordre d'encaissement correspondant ;
- 4) La banque remettante vérifie l'ordre d'encaissement ainsi que le nombre et l'intitulé des documents reçus puis les envoie à la banque de l'acheteur (la banque présentatrice) en lui donnant l'instruction de ne délivrer les documents à l'acheteur que contre paiement. Le donneur d'ordre en reçoit la confirmation ;
- 5) contre paiement ou acceptation d'une traite, la banque présentatrice remet à l'importateur les documents qui constituent en fait le titre de propriété des

¹² ROUEYER-ACHOINEL, « La banque et l'entreprise », La revue banque n°10, 1996, p 339.

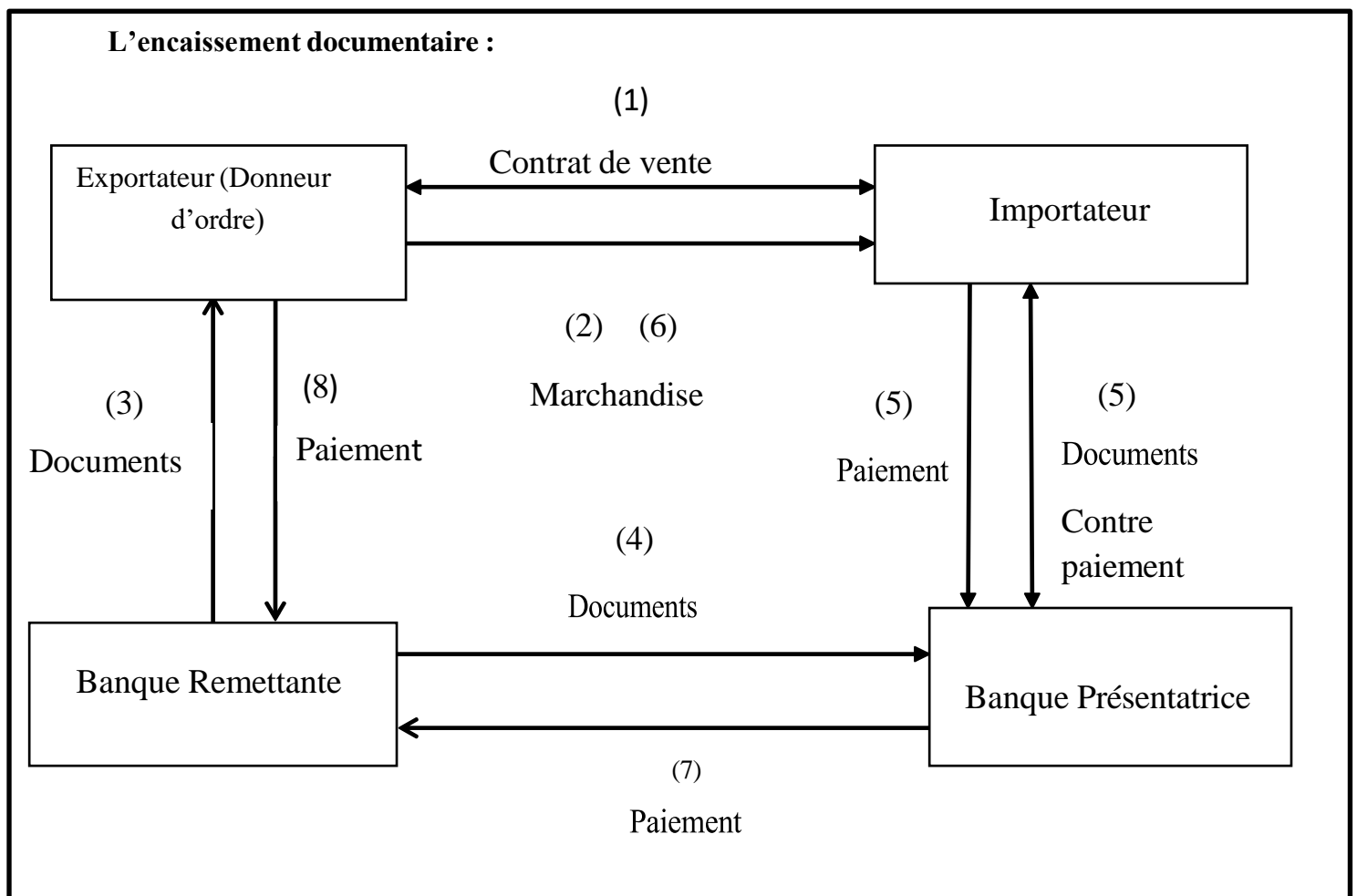
Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

marchandises ;

- 6) l'importateur prend possession de la marchandise ;
- 7) la banque présentatrice transmet le paiement à la banque remettante ;
- 8) la banque remettante transmet le paiement à l'exportateur après avoir déduit les frais d'encaissement s'il y a lieu.

Si l'exportateur a des liens avec la banque présentatrice, il peut lui soumettre directement les documents et réduire du même coup le nombre d'étapes.

Schéma n° 05 : Les étapes du mécanisme de paiement par encaissement documentaire



Source : Tirée et adaptée d'EUR – export, « Les techniques de paiement international », [En ligne]. 2002 [www.eur-export.com/français/default.htm], (11 avril 2005), , cité par : MAUCHE.M et BOURAHLA.T, « Les moyens de paiement et de financement du Commerce International : Cas du financement d'une opération d'importation par la technique du crédit documentaire au sein de la B.E.A (Agence de T.O n°34) », Mémoire fin d'étude, Département des sciences commerciales, Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestions, Université de Tizi-Ouzou, promotion 2020, P17.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

La remise documentaire peut se faire selon deux formes :

- Documents contre paiement (D/P) : la banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne remettra les documents que contre paiement immédiat. Cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

- Documents contre acceptation (D/A) : la banque située à l'étranger, correspondante du banquier de l'exportateur, ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûre au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur n'interviendra qu'à l'échéance de la traite. L'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

1.2. Mécanisme du la remise documentaire :

La remise documentaire fait intervenir quatre parties (parfois seulement trois) :

- Le donneur d'ordre (ou remettant) : c'est le vendeur qui donne mandat à sa banque. Il rassemble les documents relatifs à l'encaissement et les transmet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

- La banque remettante : il s'agit de la banque du donneur d'ordre. Elle contrôle les documents remis par le vendeur et les transmet à la banque correspondante étrangère chargée de l'encaissement selon la lettre d'instructions du donneur d'ordre auprès de l'acheteur. La responsabilité de la banque remettante se limite à la bonne exécution des instructions données. Elle n'assume aucun engagement ni responsabilité dans l'hypothèse où les instructions qu'elle transmettrait ne seraient pas suivies. Il en va de même en ce qui concerne les retards, les pertes en cours de transmissions, la qualité des traductions, la qualité de la banque correspondante, ... C'est ce point fondamental qui distingue la remise documentaire du crédit documentaire. Dans le cadre du crédit documentaire, il s'agit d'un réel engagement d'une banque qui se porte garante en cas de défaut de paiement de l'acheteur.

- La banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement qui effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra que si elle reçoit le règlement ou une traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

-Le tiré : c'est celui à qui doit être faite la traite selon l'ordre d'encaissement. Il s'agit de l'importateur.

Le rôle de la banque remettante peut s'avérer inutile dans le cadre d'affaires régulières. L'exportateur s'adressera directement à la banque présentatrice pour remettre les documents et la lettre d'instructions.

Contrairement au crédit documentaire, la banque n'a, dans la formule de la remise documentaire, aucune obligation de résultat. Dans cette procédure, les banques n'interviennent que comme mandataires de leurs clients. La remise documentaire est donc différente du crédit documentaire, dans lequel c'est une banque (ou les deux, en cas de confirmation) qui s'engage

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

à payer le vendeur.¹³

1.3. Le coût :

Le coût se situe entre 0,1 à 1 % du montant de la vente, avec un plafond maximum et minimum. Les frais et commissions d'encaissement sont à la charge du vendeur, sauf stipulation contraire entre les parties.

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

Les conditions de présentation des documents ne respectent pas les termes prévus dans le 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 tardive ment 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.

1.5. Les avantages et inconvénients de la remise documentaire :

A. Avantages :

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

¹³ AKNOUCHE.C et BAAZIZ.MH, « Le crédit documentaire comme instrument de paiement et de garantie dans le cadre d'une opération d'importation », Mémoire fin d'étude, Département des sciences économiques, Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestions, Université de Tizi-Ouzou, promotion 2015, p 48.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

B. Inconvénients :

Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport. L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer. Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

Notons que si la marchandise est acheminée par bateau, elle ne peut être livrée à l'acheteur que contre remise du connaissement. En revanche, dans le cas des autres modes de transport, elle risque d'être livrée à l'acheteur, s'il en est le destinataire. Sans que celui-ci ait nécessairement à remettre le moindre document ; et, par conséquent, sans qu'il y ait eu préalablement paiement ou acceptation de traite par l'acheteur.

Par ailleurs, malgré le règlement de l'acheteur à sa banque, le vendeur est tributaire du risque politique de non-transfert ; celui - ci peut être couvert par une assurance Coface. Si le contre - document est réalisé par la remise d'une traite, le vendeur devient tributaire du droit cambiaire du pays de l'acheteur. Il est préférable que la traite soit avalisée par une banque de premier rang.

2. Le crédit documentaire (lettre de crédit) :

2.1. Définition du crédit documentaire :

Le crédit documentaire ou la lettre de crédit est une promesse donnée par le banquier de l'acheteur à un fournisseur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte-à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis. Il s'agit donc d'un engagement écrit de paiement, sous réserve de certaines conditions, donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre).

L'engagement est lié à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé. C'est une technique de paiement assez lourde à gérer mais qui offre une grande sécurité. Le crédit documentaire garantit au vendeur le paiement sous réserve de présenter les documents requis conformes aux termes et conditions du crédit. Le crédit documentaire rassure l'acheteur que certaines conditions importantes du contrat, reprises dans le crédit documentaire, ont été respectées sur le plan documentaire :

Certificat de performance, certificat d'inspection, certificat sanitaire, certificat d'origine

2.2. Les étapes du mécanisme de paiement par crédit documentaire :

Le paiement par crédit documentaire comporte les 11 étapes suivantes (**voir le schéma n°06**) :

- 1) L'importateur et l'exportateur concluent un contrat dans lequel ils prévoient le paiement par crédit documentaire. L'exportateur envoie une facture pro-forma, nécessaire à l'ouverture du dossier ;

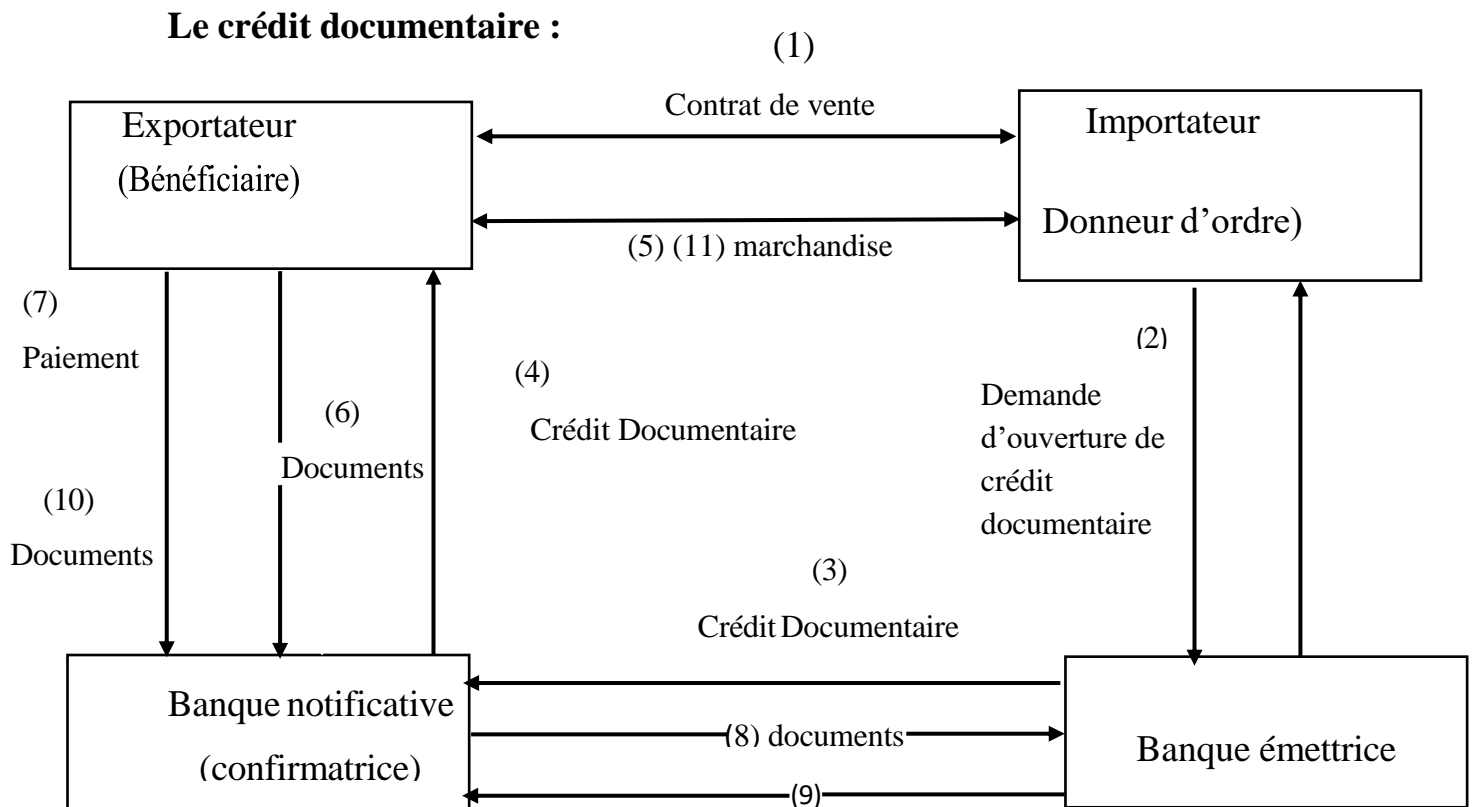
Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

- 2) L'importateur demande à sa banque (la banque émettrice) d'établir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur. A cette étape, il est important que les instructions soient claires et précises, pas compliquées. Dans les instructions d'ouverture, l'importateur précise les documents dont il a besoin pour l'importation de la marchandise ;
- 3) La banque émettrice établit le crédit documentaire et vérifie si les instructions d'ouverture sont complètes et précises et si l'importateur est solvable, puis le transmet à la banque de l'exportateur (la banque notifiatrice) ;
- 4) La banque notifiatrice vérifie la solvabilité de la banque émettrice, l'authenticité du crédit documentaire et l'absence de conditions erronées ou peu claires. Elle transmet ensuite le crédit documentaire à l'exportateur (le bénéficiaire) ;
- 5) L'exportateur voit s'il peut remplir les conditions du crédit documentaire, s'il peut alors demander au donneur d'ordre de modifier certaines clauses, sinon il procède à l'exportation de la marchandise et rassemble les documents exigés selon le crédit documentaire ;
- 6) L'exportateur remet à sa banque (la banque confirmatrice) tous les documents requis selon le délai prévu dans le crédit documentaire. Soulignons que la banque refusera le règlement en cas de non-respect de la clause du crédit documentaire ou en présence d'irrégularités ;
- 7) La banque confirmatrice vérifie la conformité, la concordance ainsi que l'intégralité des documents avec les conditions du crédit documentaire, puis paie le vendeur en déduisant les frais s'il y a lieu ;
- 8) La banque confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice ;
- 9) La banque émettrice examine les documents à son tour pour voir s'ils sont conformes aux conditions du crédit documentaire. Si c'est le cas, elle accepte et rembourse à la banque notifiatrice ;
- 10) Elle remet les documents à l'importateur en contrepartie des sommes dépensées en son nom ;
- 11) L'importateur acquitte les droits de douane et récupère la marchandise.¹⁴

¹⁴ JAMMAL.N, « Commerce international : théorie, techniques et applications », 2005, Editions du renouveau pédagogique, Montréal, Canada, 2005, p 368.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

Schéma n° 06 : Les étapes du mécanisme de paiement par crédit documentaire



Source : Tirée et adaptée d'Eur-export, « Le crédit documentaire (Credoc) », [enligne], sans date, [www.eur-export.com / français / apptheo / finance / resup / le charge.htm], (3 Avril 2005), cité par : MAOUCHE.M et BOURAHLA.T, « Les moyens de paiement et de financement du Commerce International : Cas du financement d'une opération d'importation par la technique du crédit documentaire au sein de la B.E.A (Agence de T.O n°34) », op. Cit, P21.

2.2. Les intervenants du crédit documentaire :

Toute opération de crédit documentaire nécessite la mobilisation de plusieurs intervenants :

2.2.1 Le donneur d'ordre :

Il s'agit de l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) en précisant les documents qu'il exige et le mode de réalisation du crédit documentaire.

2.2.2 .La 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.

2.2.3. La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

2.2.4. Le bénéficiaire :

C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

2.3. Les différentes formes de réalisation du crédit documentaire :

- **Par paiement à vue :** Il est réalisable à présentation des documents reconnus conformes.
- **Par paiement différé :** Le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur (paiement à terme sans création de traite). Le paiement intervient à l'échéance du délai fixé.
- **Par acceptation :** Le schéma est semblable à celui d'un Credoc réalisable par paiement différé, mais avec création par le bénéficiaire d'un effet de commerce tiré sur la partie requise au crédit documentaire (banque notificatrice/confirmatrice ou banque émettrice). L'exportateur se voit retourner un effet accepté, soit par la banque notificatrice/confirmatrice, soit par la banque émettrice. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.
- **Par négociation :** Le Crédit documentaire est négociable soit à vue, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte). La banque négociatrice peut escompter les documents et/ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin ; dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme et définitive est dite sans recours.

2.4. Cadre réglementaire :

- L'article 106 du PLF 2017 abroge l'article 69 de l'ordonnance 09-01 portant LFC 2009 qui obligent les opérateurs économiques à payer leurs importations uniquement par CREDOC.
- Le rétablissement de la remise documentaire avait été justifié par l'échec du Credoc à freiner l'envolée des importations et à réguler les opérations du commerce extérieur. (voir loi de finance 2022).

2.5. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire :

A. Avantages :

- Une sécurité satisfaisante en cas de crédit documentaire irrévocable ;
- Une sécurité totale si le crédit documentaire est irrévocable et confirmé :
 - Pour l'importateur, celle de payer les marchandises seulement si les documents exigés sont conformes ;
 - Pour l'exportateur, celle de l'encaissement contre simple remise des documents conformes ;
- Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée. Il encourage en cela le commerce international ;
- Technique de paiement universelle.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

B. Inconvénients :

- Le crédit documentaire est une procédure complexe car il y a plusieurs types de crédit et modes de réalisation ainsi que de documents ;
- Cout élevé surtout, lorsqu'il s'agit d'un montant important ;
- Risque de non-paiement pour l'exportateur, dû à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé ;
- De nombreuses commissions viennent graver le coût de crédit documentaire, qui s'avère finalement un instrument onéreux ;
- Dans le cadre du crédit documentaire, les banques s'engagent formellement, ce qui implique un examen très rigoureux des documents.

Tableau n° 01 : Comparaison entre la remise et le crédit documentaire

Modes	Avantages	Inconvénients
Remise documentaire Principe : Le vendeur mandate sa banque pour organiser l'opération contre paiement.	L'acheteur garde la maîtrise du paiement, mais ne peut pas récupérer la marchandise sans payes Cout relativement faible	Le vendeur n'a aucune garantie de paiement (absence d'engagement bancaire). Risque que l'acheteur ne vienne pas lever les documents Risque de marchandage de l'acheteur
Crédit documentaire Principe : la banque de l'acheteur prend un engagement irrévocable de paiement vis-à-vis du vendeur, contre présentation des documents conformes. L'engagement de la banque est à la fois conditionnel et limité dans le temps	Très bonne garantie de paiement	Procédure lourde au formalisme complexe et rigoureux Cout élevé

Source : Réaliser par notre propre analyse.

3. Le transfert libre (encaissement simple) :

3.1. Définition de transfert libre :

L'encaissement n'est pas un mode de paiement spécifique en soi, mais désigne le fait que le vendeur reçoit le paiement sans devoir fournir à la banque les documents prouvant l'exécution de ses obligations. Autrement dit, le règlement n'est pas conditionné par la remise de pièces justificatives démontrant, par exemple, l'expédition de la marchandise ou la

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

constitution de la liasse documentaire exigée pour son entrée dans le pays de l'acheteur et son retrait auprès du transporteur.

En effet, l'exportateur sans gages à expédier sa marchandise et entend ne payer que plus tard, il cède sa propriété sans aucune garantie en échange sauf la parole de son importateur (débiteur). L'encaissement simple déduit donc un acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer un montant déterminé.

Le transfert libre désigne une opération d'encaissement portant uniquement sur des documents financiers, sans qu'elle n'implique la présentation de documents commerciaux.

3.2. Les avantages et les inconvénients de transfert libre :

A. Avantages :

Le transfert libre dans le cadre des paiements des échanges et opérations commerciales externes offre à ses utilisateurs plusieurs avantages, à savoir :

- La simplicité de la procédure ;
- Maîtrise des coûts ;
- La rapidité ;
- La souplesse.

B. Inconvénients :

Cependant, il existe aussi certains inconvénients dont :

- Ils offrent peu de garanties aux exportateurs qui courent un risque de non-paiement (parce que l'acheteur prend possession de la marchandise avant le paiement).
- Comme il n'est pas basé sur des documents, il n'offre aucune garantie (protection) contre le non-paiement.

Les modes de paiement à l'international offrent différents niveaux de sécurité et de flexibilité selon le degré de confiance entre les partenaires commerciaux. Du paiement d'avance, risqué pour l'acheteur, au compte ouvert, risqué pour le vendeur, chaque mode présente des avantages et des limites. C'est dans ce contexte que le crédit documentaire émerge comme un compromis efficace, alliant sécurité pour les deux parties et respect des engagements contractuels. Le choix du mode de paiement doit donc être réfléchi en fonction du pays, du client, du montant et du risque perçu de la transaction.

Après avoir présenté les principaux modes de paiement utilisés à l'international, il convient désormais d'examiner les incoterms, éléments essentiels pour encadrer et sécuriser les responsabilités entre acheteurs et vendeurs.

Section 03 : Les incoterms

Les Incoterms sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (CCI) à Paris. La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010.

À cet effet, les Incoterms sont représentés par une abréviation de trois lettres en anglais, suivie de points de suspension. Ces derniers indiquent le lieu précis où s'applique la règle Incoterms convenue, cette localisation géographique étant d'une importance capitale.

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.¹⁵

Enfin, conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usance de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux.

1. Définition des incoterms (International commercial terms) :

Les Incoterms sont des conditions de vente liées à l'acheminement de la marchandise. Ils définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique. Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import¹⁶.

2. Objectifs des incoterms :

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale, mais qui peut également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires. Ils concernent essentiellement :

- les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue,
- la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise,
- ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.

¹⁵ LEGRAND.G et MARTINI.H, « Gestion des opérations Import-Export », Edition DUNOD, Paris, 2008, p 111.

¹⁶ <http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance> (consulté le 21/05/2025) .

3. Le rôle des incoterms ¹⁷:

Les incoterms ont trois rôles qui sont :

3.1. Répartition des obligations :

Dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, d'assurance et de livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.

3.2. Transfert de risques :

C'est de déterminer le lieu de transfert des risques (TR), c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise. Les règles Incoterms définissent les obligations de livraison qui incombent, en termes de délai, au vendeur.

3.3. Fourniture de documents :

Cette fonction concerne la fourniture des documents et des informations nécessaires. Elle soulève la question suivante : qui, du vendeur ou de l'acheteur, doit fournir tel ou tel document ? Cette responsabilité prend tout son sens lorsqu'il s'agit de la sûreté. Selon les règles Incoterms, le principe général en matière de fourniture et de responsabilité des informations liées à la sûreté est simple : chaque partie est responsable des informations dont elle a besoin.

¹⁷ www.mondissimo.dz (consulté le 20/05/2025).

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

4. Présentation des incoterms :

Ce tableau résume les obligations du vendeur et de l'acheteur selon l'incoterm négocié dans le contrat.

Tableau n° 02 : Les obligations de l'importateur et de l'exportateur selon l'incoterm choisi

Sigle	Libellé	Obligations du vendeur	Obligations de l'acheteur
EXW	Ex Works	Met la marchandise à disposition dans ses locaux.	Prend en charge tous les frais et risques dès la mise à disposition.
FCA	Free Carrier	Dédouane à l'export, remet la marchandise au transporteur au lieu convenu.	Supporte coûts et risques à partir de la remise au transporteur.
CPT	Carriage Paid To	Paie le transport jusqu'au lieu de destination, non assuré.	Assume les risques à la remise au transporteur.
CIP	Carriage Insurance Paid To	Comme CPT, mais fournit une assurance minimale couvrant le transport.	Assume les risques à la remise, peut compléter l'assurance.
DAP	Delivered At Place	Met la marchandise à disposition pour déchargement, non douanée à l'import.	Effectue le déchargement, dédouanement et assume les frais/risques.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

DPU	Delivered at Place Unloaded	Livré et déchargé au lieu convenu.	Suppose la prise en charge dès le déchargement.
DDP	Delivered Duty Paid	Supporte tous les frais, risques, douanes, jusqu'à l'arrivée chez l'acheteur.	Prend en charge uniquement le déchargement final.
FAS	Free Alongside Ship	Dédouane et place la marchandise le long du navire au port d'embarquement.	Assume frais et risques à partir de ce moment.
FOB	Free On Board	Dédouane et place à bord du navire convenu.	Assume frais et risques dès le franchissement du bastingage.
CFR	Cost and Freight	Paie le fret jusqu'au port de destination (sans assurance).	Assume les risques dès le chargement à bord.
CIF	Cost Insurance and Freight	Comme CFR, mais fournit une assurance maritime minimale.	Assume les risques dès le chargement, bénéficie de l'assurance.

Source : Chambre de commerce internationale (2020). Incoterms 2020, Règles officielles pour l'interprétation des termes commerciaux. ICC Publication n°723.

Remarque :

Les incoterms CIP et CIF ne peuvent pas être utilisés en Algérie. Parce que l'ordonnance 95-07 du 25/01/1995 relatives aux assurances et ses textes d'application exigent aux importateurs algériens, la souscription d'une assurance auprès d'une compagnie d'assurances locale.¹⁸

5. Classement des incoterms :

Les incoterms sont classés selon plusieurs critères : selon type de vente (risque), mode de transport et par groupe.

¹⁸ SIHALI.A, « Les techniques de paiement et les garanties bancaires à l'international », Mémoire de fin d'étude, Promotion 2019, Alger.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

5.1. Le classement en fonction du risque (type de vente) :

Une première distinction portant sur les risques, permet de placer les opérations en¹⁹ :

- **Vente au départ** : auquel cas la marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls de l'acheteur.
- **Vente à l'arrivée** : auquel cas la marchandise voyage sur le transport principal aux risques et périls du vendeur.

Sur les 11 incoterms :

Huit sont des incoterms de vente au départ : (**EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP**).

Trois sont des incoterms de vente à l'arrivée : (**DAP, DPU et DDP**).

5.2. Le classement par modes de transport :

La distinction par mode de transport porte sur les incoterms²⁰ suivants :

- **Maritimes** : donc exclusivement réservés aux transports maritimes de port à port.
- **Tous modes de transport** : aérien, terrestre, maritime, dès lors que le contrat de vente est assuré par le transport multimodal.

Sur les 11 incoterms :

Quatre sont des incoterms exclusivement maritimes : (**FAS, FOB, CFR, CIF**).

Sept sont des incoterms tout mode de transport : (**EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP**).

5.3. Classement par Groupe :

Les 11 incoterms sont répartis en quatre groupes, présentés comme suite :

Groupe E : signifie que, le vendeur ne prend aucun élément logistique à sa charge sauf l'emballage à l'export. Ce groupe est composé d'une seule incoterm qui le **EXW**.

Groupes F : Le vendeur remet la marchandise à un transporteur désigné, mais ne s'acquitte pas des frais liés au transport principal. Ce groupe contient trois incoterms : **FCA, FAS, FOB**.

Groupes C : Le vendeur doit supporter certains frais après le point de transfert des risques. Cette répartition prend en compte 4 incoterms : **CFR, CIF, CPT, CIP**.

Groupes D : Le vendeur assume les coûts et risques qui entraînent le point de transfert des risques. Ce dernier est composé de 3 incoterms : **DAP, DPU, DDP**.

¹⁹ BELOTTIJ, « Le transport international de marchandises », Edition VUIBERT, Paris, 1992, P82.

²⁰ BELOTTIJ, « Le transport international de marchandises », op. Cit, P 82.

6. Avantages et inconvénients des incoterms :

A. Avantages :

- Leur utilisation contribue à réduire les malentendus et les risques de conflits entre vendeur et acheteurs ;
- pouvoir constituer le prix de vente de marchandise ;
- Indiquer qui est le la responsable de la souscription du contrat de transport ;
- Les incoterms fixent les obligations respectives pour l'accomplissent des formalités d'importations ou d'exportations, ainsi le règlement des droits et taxes et la fourniture des documents ;
- La répartition des frais logistiques et administratifs ;
- Situer le point critique du transfert des risques entre les deux parties dans le processus d'acheminement de marchandise ;
- Ils représentent un langage commun à la disposition de commerçants de langue et de pratiques commerciales différentes.

En toute transparence, l'absence de référence à un Incoterm dans un contrat de vente internationale peut entraîner d'importants problèmes d'interprétation, notamment sur le plan douanier. C'est pourquoi les réglementations exigent, tant à l'importation qu'à l'exportation, la mention explicite de l'Incoterm utilisé, accompagnée d'un lieu géographique précis.

B. Inconvénients :

On ne peut pas prendre juste le côté positif au moment d'utilisation des incoterms, mais aussi il existe un autre point négatif sous forme des inconvénients. Dans ce cadre nous allons essayer d'étudier privément ces points :

- Dans le cadre d'un contrat international, les incoterms définissent les obligations réciproque du vendeur et de l'acheteur au regard des risques, des frais et des documents. Ils permettent de déterminer le transfert du risque et des frais, mais pas le transfert de propriété. Les incoterms mentionnent uniquement les droits et des devoirs à la charge des parties ;
- Devant la variété des marchandises, des modes de transport, des technologies en évolution, des usages des ports, les incoterms imposent une solution standard qui ne résout pas tous les problèmes et il convient de leur adjoindre des précisions adaptées à chaque cas particulier ;
- Importance de la mention du lieu géographique ;
- Un incoterm réalise des différentes variantes ;
- L'Incoterm ne tient compte des pratiques des partenaires, notamment le liner termes, que depuis 2010.

Les Incoterms, ou termes du commerce international, sont essentiels au bon déroulement des échanges internationaux. En clarifiant les responsabilités des parties, ils réduisent les risques de litiges. Leur classification facilite leur adaptation aux différents modes de transport.

Chapitre01 : Les modes et les instruments de paiement à l'international

Malgré leurs nombreux avantages, leur utilisation nécessite une bonne maîtrise pour éviter toute mauvaise interprétation.

Conclusion :

Les instruments et les modes de paiement utilisés dans les relations commerciales internationales sont nombreux et diversifiés. Leur choix dépend non seulement de la nature des échanges, mais également du degré de confiance entre les parties contractantes.

Ainsi, après avoir exploré les instruments et modes de paiement internationaux ainsi que les Incoterms, il est essentiel de se pencher sur des solutions spécifiques, telles que le crédit documentaire, nous détaillerons ce mécanisme en détail dans le prochain chapitre.

**CHAPITRE 02 : Le crédit documentaire
comme mode de paiement**

Introduction :

Le crédit documentaire est né de la pratique et usances pour répondre essentiellement aux besoins de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales. Le vendeur pour être assuré d'avoir son paiement pour dessaisir la marchandise et l'acheteur avant d'avoir la marchandise conforme à sa commande n'acceptera pas le règlement.

Dans ce chapitre, on va mettre l'accent sur le rôle du crédit documentaire dans le financement du commerce extérieur.

Pour une meilleure approche, nous avons scindé ce chapitre en deux sections :

Dans la première section nous allons présenter le crédit documentaire en générale puis, la seconde section traite des crédits documentaires à particularités.

Section01 : Principe généraux du crédit documentaire

Le crédit documentaire est un support essentiel pour les transactions du commerce international. Il a valeur universelle car il demeure le mode de paiement de référence utilisable dans la majorité des pays, pour la plupart des biens et services et pour tous montants. Régi par les règles internationalement reconnues de la Chambre de Commerce Internationale (RUU 600), le crédit documentaire est fondé sur un principe simple : la vérification par les banques (émettrices / notificatrices / confrantes) des documents attestant de l'expédition des marchandises, de la réalisation des prestations de services et de leur valeur.

1. Définition du crédit documentaire :

« Le crédit documentaire, aussi appelé crédoc, est une promesse donnée par la banque de l'importateur à un exportateur étranger que le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apporte à l'aide des documents énumérés, la preuve de l'expédition des marchandises ou la preuve que les prestations ont été accomplies. »²¹

« Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque émettrice s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur à régler à un tiers exportateur, dans un délai convenu entre les deux parties, un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes à l'accord de ces deux dernières justifiant la valeur et l'expédition des marchandises. »²²

«Le Crédit Documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. »²³

Le crédit documentaire aussi appelé lettre de crédit est l'engagement donné par la banque au fournisseur ou bien appelé bénéficiaire de régler le montant de sa créance dans un délai déterminé contre la remise des documents de la part de ce fournisseur, qui doivent être conformes aux termes du crédit documentaire.

Trois concepts sont au cœur du mécanisme du crédit documentaire : l'autonomie, l'inopposabilité des exceptions et la conditionnalité.

²¹ <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/assistance/moyens-paiement/credit-documentaire> (consulté le 03/06/2025).

²² <https://www.bt.com.tn/credit-documentaire-entreprises> (consulté le 03/06/2025).

²³ https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploades/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf (consulté le 04/06/2025).

- **L'autonomie de la garantie de paiement :**

Si le crédit documentaire est un moyen de paiement, c'est aussi et surtout une garantie de paiement pour le vendeur. L'efficacité de la garantie réside dans l'autonomie du crédit documentaire par rapport au contrat commercial et dans son indépendance vis-à-vis des relations entre les différentes parties au crédit.

- **L'inopposabilité des exceptions :**

Découle directement du principe d'autonomie : donneur d'ordre et bénéficiaire ne peuvent en aucun cas se prévaloir de moyens de défense ou d'arguments tirés :

- ✓ du contrat,
- ✓ de la marchandise,
- ✓ de leurs relations avec les autres parties,

Pour ne pas payer si les documents présentés par le bénéficiaire sont réguliers. Seule la fraude peut bloquer le paiement.

- **La conditionnalité :**

L'engagement irrévocable de la banque émettrice, et éventuellement d'une banque confirmante, est conditionné à la présentation de documents conformes, voire strictement conformes aux conditions et termes du crédit. Il y a par ailleurs séparation totale entre les documents et la marchandise. Les différentes parties au crédit n'ont pas à vérifier la conformité des documents avec les marchandises et/ou services, mais à contrôler leur conformité aux seuls termes et conditions du crédit. Le principe du formalisme est au cœur de la préparation, puis du contrôle des documents. Les documents ne peuvent être comparés qu'aux stipulations de l'ouverture de crédit et aux exigences des RUU.

Ainsi, quand bien même les marchandises ne seraient pas conformes aux stipulations du contrat de vente, qu'elles aient ou non été fournies, dès lors que les documents présentés sont conformes aux termes et conditions du crédit, les banques sont tenues d'exécuter leur engagement.

2. Les intervenants du crédit documentaire : rôle et responsabilités des acteurs du crédit documentaire²⁴ :

Un crédit documentaire met généralement en présence quatre intervenants, plus le vendeur, la banque de l'acheteur (banque émettrice), la banque correspondante de la banque émettrice (banque notificatrice ou confirmante).

Certains crédits documentaires mentionnent d'autres banques intermédiaires telles que la banque de remboursement, une seconde banque notificatrice ou la banque désignée, chacune ayant un rôle précis.

2.1. Le donneur d'ordre :

C'est l'acheteur, il donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale c'est une obligation essentielle du contrat commercial, mais pas une condition suspensive.

Si l'acheteur ne parvient pas à obtenir l'ouverture du crédit, le bénéficiaire peut soit exiger un paiement d'avance, soit prendre le risque de livrer la marchandise ou d'effectuer la prestation de service, sans bénéficier de sécurité de paiement, soit enfin demander la résolution du contrat ainsi que d'éventuels dommages et intérêts si cette possibilité avait été prévue dans le contrat commercial.

²⁴ MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNEDE.J, « Crédit documentaires, Lettres de crédit stand-by, Cautions et garanties : GUIDE PRATIQUE », 1^{er} édition, France, 2007, p 34.

Le donneur d'ordre s'engage à :

- ✓ fournir les sûretés exigées par la banque émettrice,
- ✓ payer les frais et commissions afférents au crédit documentaire,
- ✓ autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit,
- ✓ lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice.

2.2. La banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur (située en général dans le même pays) ; sollicitée par son client, elle procède à l'ouverture du crédit documentaire.

La demande d'ouverture est rédigée sur papier à en-tête de l'entreprise, le plus souvent sur un formulaire proposé par la banque, ou encore par l'intermédiaire d'une plate-forme Internet dédiée aux demandes d'ouverture dématérialisées. Elle précise les caractéristiques de l'opération et reprend les conditions du contrat commercial. La banque analyse le risque en fonction de ces informations. Soit l'importateur bénéficie déjà d'une ligne de crédit documentaire, soit une démarche préalable est nécessaire auprès du chargé de clientèle de l'entreprise. Ce dernier devra monter un dossier de crédit afin de le soumettre à un comité de crédit qui définira une ligne d'autorisation éventuellement couverte par des sûretés

Si la banque accepte d'émettre le crédit selon les instructions d'ouverture formulées par le donneur d'ordre, elle devra les respecter scrupuleusement. Elle a la possibilité de conseiller son client afin de le protéger ou de limiter son propre risque.

La banque émettrice et le donneur d'ordre sont liés par une convention de crédit. Celle-ci correspond à une ouverture de crédit consentie au donneur d'ordre réalisable entre les mains d'un tiers, ou à ses caisses selon le mode de réalisation retenu.

Il s'agit « d'un crédit en blanc ». La banque émettrice peut être conduite à payer des documents conformes sans pour autant que le compte du donneur d'ordre soit suffisamment provisionner.

La banque émettrice s'engage :

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

La banque émettrice n'est pas tenue :

- ✓ de proroger la validité du crédit,
- ✓ d'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit,
- ✓ d'accepter des amendements (surtout lorsqu'ils modifient son niveau de risque),
- ✓ de transmettre le crédit à une banque choisie par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire.

2.3. La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice de crédit documentaire sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

Il est préférable que la banque notificatrice soit la banque du vendeur. Ainsi, le bénéficiaire aura plus de facilité à négocier les services complémentaires au crédit documentaire avec sa banque habituelle (préfinancement, post-financement, couverture de change, tarification des frais et commissions).

Son rôle se limite à notifier le crédit sans engagement de sa part au bénéficiaire après avoir authentifié et vérifié le message Swift d'instruction.

Bien que la banque notificatrice agisse sur mandat reçu de la banque émettrice, cette dernière n'est pas responsable de ses manquements et, entre autre, de son défaut de devoir de conseil vis-à-vis du bénéficiaire :

- ✓ la banque notificatrice est seulement autorisée à notifier le crédit,
- ✓ la banque notificatrice est également autorisée à réaliser le crédit à ses caisses, c'est-à-dire à recevoir les documents et à en analyser la conformité pour le compte de la banque émettrice.

Si la banque notificatrice est mandatée pour réaliser le crédit et accepte de le faire, cela conduit automatiquement la banque émettrice à couvrir la banque réalisatrice de tout paiement que cette dernière aura effectué.

Pour l'exportateur, il est préférable que la banque notificatrice soit autorisée à réaliser le crédit. Dans le cas contraire, on dit que le crédit est réalisable aux caisses par la banque émettrice dans le pays de l'acheteur permettra au bénéficiaire de savoir si ces documents sont conformes. Si la banque ne formule pas de réserves, le bénéficiaire sera payé à vue ou à usance selon les conditions du crédit.

2.4. La banque confirmante :

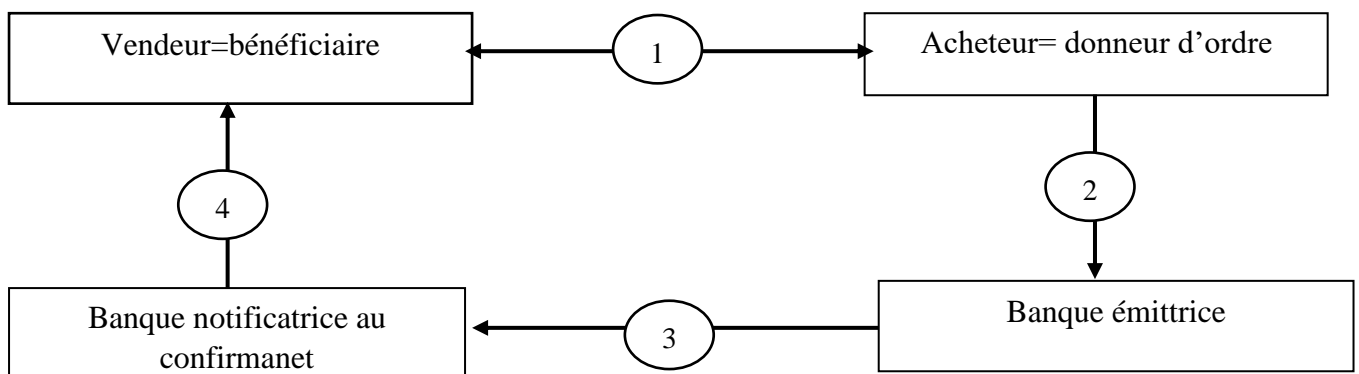
C'est en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice, vis-à-vis du bénéficiaire. La confirmation 28 constitue un engagement irrévocable qui s'ajoute à l'engagement irrévocable de la banque émettrice. Selon les RUU 500 et les RUU 600, la confirmation est donnée par une banque qui a été au préalable invitée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation et qui a décidé librement de la donner. La confirmation n'est pas obligatoire car elle met la banque confirmante en risque sur la banque émettrice. Elle supporte un risque de contrepartie, un risque-pays dans certains cas, et un risque technique en reconnaissant conformes des documents que la banque émettrice pourrait juger irréguliers.

2.5. Le bénéficiaire

C'est le vendeur (exportateur) en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

Dès la réception du crédit documentaire, le vendeur est bénéficiaire d'un engagement irrévocable de la banque émettrice. Le bénéficiaire a ainsi un droit direct et autonome à l'encontre de la banque émettrice. L'engagement dont il bénéficie est indépendant des relations entre lui-même et l'acheteur (donneur d'ordre) et entre le donneur d'ordre et la banque émettrice. Le crédit documentaire transmis au bénéficiaire ne peut plus être modifié sans son accord.

Schéma n° 07 : Le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit documentaire



Source : Guide du commerce extérieure, Edition Attijariwafa bank, 2010, Page 35.

Contrat commercial : Après négociation, signature d'un contrat commercial qui prévoit le paiement par crédit documentaire.

- 1 Demande d'œuvre du crédit documentaire : L'acheteur demande à sa banque l'émission d'un crédit documentaire en faveur du fournisseur. Le contrat ne fait pas partie du crédit documentaire même s'il en constitue la base.
- 2 Emission du crédit documentaire : La banque émettrice émet le crédit documentaire et peut inviter la banque correspondante à ajouter sa confirmation.
- 3 Notification du crédit Documentaire avec ou Sans confirmation : La banque notificatrice notifie le crédit et ajoute éventuellement sa confirmation.

3. Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes :

Le crédit documentaire suit un processus structuré en treize actes, allant de son ouverture jusqu'à la remise des marchandises, afin d'assurer la sécurité des transactions internationales.²⁵

- **Acte 1 : 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 (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le cas échéant).

- **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.

²⁵ HADDAD.S, « Le crédit documentaire », Edition pages Bleues Internationales, Alger, 2011, p 34.

- **Acte 7 : Paiement au bénéficiaire**

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, et les délais sont respectés, 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 banque notificatrice se remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de 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 des marchandises :**

Dans le cas d'une expédition maritime, l'acheteur (le donneur d'ordre) en possession du connaissement original à son ordre, est en droit de réclamer les marchandises auprès du dépositaire des marchandises au port d'arrivée.

- **Acte 13 : Remise des marchandises :**

Les marchandises sont remises 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 (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées.

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

4. Délimitation :

4.1. Différences générales entre le crédit documentaire et d'autres instruments :

Le crédit documentaire se distingue de plusieurs autres mécanismes utilisés dans les paiements internationaux, notamment l'encaissement documentaire, la garantie bancaire et la lettre de crédit stand-

by. Bien que certains de ces instruments aient aussi pour objectif de faciliter les paiements, leur fonctionnement et les garanties qu'ils offrent diffèrent largement. Par exemple, l'encaissement documentaire, tout comme le crédit documentaire, est un moyen de paiement, mais les engagements pris par les banques ne sont pas les mêmes.

4.2. Encaissement documentaire : délais et risques pour le vendeur :

Dans le cas d'un encaissement documentaire, la banque agit simplement comme intermédiaire pour encaisser le montant dû contre remise de documents. Toutefois, contrairement au crédit documentaire, le paiement au vendeur ne se fait que lorsque la banque a effectivement reçu les fonds de l'acheteur. Cela implique un délai plus long et, surtout, un risque plus élevé pour le vendeur : il n'a aucune garantie que l'acheteur paiera à réception de la marchandise. C'est pourquoi ce mode de paiement n'est généralement utilisé qu'entre partenaires commerciaux qui se connaissent bien et se font mutuellement confiance. À noter que ces opérations sont encadrées par les Règles uniformes relatives aux encaissements (RUE) de la Chambre de Commerce Internationale (CCI).

4.3. Garantie bancaire : fonction de sûreté, versus crédit documentaire :

Fonction de paiement la garantie bancaire et le crédit documentaire n'ont pas la même finalité. La garantie bancaire vise à assurer l'exécution du contrat, notamment par le vendeur – on parle de fonction de sûreté. En revanche, le crédit documentaire sert surtout à garantir que le vendeur sera bien payé – c'est la fonction de paiement. Dans la pratique, le bénéficiaire (souvent le vendeur) exerce presque toujours ses droits de paiement directement auprès de la banque dans le cadre d'un crédit documentaire. À l'inverse, le recours à une garantie bancaire reste exceptionnel.

4.4. Origine de la lettre de crédit stand-by :

La lettre de crédit stand-by est née aux États-Unis. Elle a été mise en place par les banques américaines pour contourner une législation qui leur interdisait d'émettre des garanties classiques au profit de tiers. Bien qu'elle soit moins courante dans les pays de droit civil (civil law), cette lettre connaît un usage croissant à l'échelle mondiale. Elle joue souvent le même rôle que les garanties bancaires en Europe.

4.5. Règles applicables à la lettre de crédit stand-by :

Parce qu'elle fonctionne sur la base de documents, la lettre de crédit stand-by est soumise aux Règles et Usances Uniformes (RUU), qui s'appliquent expressément depuis 1983. Depuis 1999, les parties peuvent aussi choisir de l'encadrer par les International Standby Practices (ISP98), également publiées par la CCI. Concrètement, cette lettre représente l'engagement d'une banque, à la demande de son client, de verser une somme d'argent à un tiers si celui-ci peut prouver, à l'aide de documents prédéfinis, que le client n'a pas rempli ses obligations contractuelles.

4.6. Points communs entre crédit documentaire et lettre de crédit stand-by :

Il existe des similarités importantes entre ces deux instruments. Tous deux sont fondés sur des documents, et leur engagement bancaire est abstrait, c'est-à-dire indépendant du contrat de vente ou de prestation liant les deux parties commerciales. Autrement dit, la banque s'engage à payer sur la seule base des documents, sans se préoccuper du déroulement réel du contrat.

4.7. Objectifs et logiques opposées :

Malgré ces ressemblances, leur objectif et leur mise en œuvre sont différents. Le crédit documentaire est généralement initié par l'acheteur pour garantir le paiement du vendeur, ce qui en fait un instrument de paiement. À l'inverse, la lettre de crédit stand-by est souvent émise par le vendeur au profit de l'acheteur pour garantir que les engagements seront bien respectés. Elle joue donc le rôle d'un

instrument de garantie. Il arrive que les deux instruments soient utilisés ensemble dans certaines opérations complexes, mais leur logique reste opposée.

5. Schéma d'une opération de crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire dans le cadre d'une vente internationale suit un déroulement bien précis. **Voici comment elle se passe généralement :**

- Tout commence par la signature d'un contrat de vente entre l'acheteur et le vendeur. Ce contrat contient une clause prévoyant que le paiement s'effectuera par crédit documentaire, c'est-à-dire contre la remise de certains documents clairement définis.
- Ensuite, l'acheteur, appelé aussi le donneur d'ordre, demande à sa banque (la banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur, qui en sera le bénéficiaire. Dans certaines opérations plus complexes, impliquant quatre parties (dite opérations quadrangulaires), cette banque mandate une seconde banque, située généralement dans le pays du vendeur. Celle-ci a pour mission de notifier ou de confirmer l'ouverture du crédit documentaire. Cette deuxième banque est appelée banque notificatrice ou banque confirmante.
- Une fois mandatée, la banque confirmante ou notificatrice informe officiellement le vendeur de l'ouverture du crédit documentaire. Elle y ajoute, si nécessaire, sa propre garantie de paiement (c'est ce qu'on appelle la confirmation).
- Le vendeur, rassuré par la garantie de paiement, organise alors l'expédition des marchandises en concluant un contrat de transport. Le transporteur, après avoir pris en charge la marchandise, remet les documents de transport (comme le connaissement) au vendeur.
- Le vendeur rassemble ensuite tous les documents exigés par le crédit documentaire (factures, connaissements, certificats, etc.) et les remet à la banque pour obtenir le paiement. Si l'opération est triangulaire, il les adresse directement à la banque émettrice. Dans une opération quadrangulaire, il les présente à la banque notificatrice ou confirmante.
- La banque qui reçoit les documents les examine attentivement pour vérifier leur conformité aux termes du crédit. Si tout est en ordre, elle procède au paiement : soit immédiatement (paiement à vue), soit à une date future (paiement différé), ou encore par acceptation ou négociation de traites selon ce qui est prévu.
- Dans le cas d'une opération quadrangulaire, la banque confirmante ou notificatrice qui a effectué le paiement envoie ensuite les documents à la banque émettrice et lui demande d'être remboursée. La banque émettrice vérifie à son tour la conformité des documents. Si elle les accepte, elle rembourse la banque correspondante.

Quelle que soit la configuration (triangulaire ou quadrangulaire), la banque émettrice prélève ensuite le montant du crédit documentaire, ainsi que les frais et commissions, sur le compte de l'acheteur ou demande à ce dernier de régler les sommes dues.

6. Les risques du crédit documentaire :²⁶

Le crédit documentaire n'est pas exempt de risques pour les parties au contrat. Il subsiste deux types de risques : les risques documentaires et le risque de non-paiement.

6.1. Risques documentaires :

Les risques documentaires proviennent d'une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée.

²⁶ SERVIGNY.A et BENOIT.M et ZELENGO.I, « Le risque de crédit : nouveaux enjeux bancaires », Edition DUNOD, France, 2001, p 73.

- Mauvaise qualification des produits.
- Escroquerie sur la marchandise.
- Erreur de déchiffrement des documents.

En cas de doute au moment de la vérification des documents, le banquier du bénéficiaire ou son correspondant doit interroger l'acheteur afin d'obtenir son accord malgré d'éventuelles irrégularités dans les documents.

Toutefois, si le banquier est responsable de la vérification des documents, il ne l'est pas de la non-conformité des marchandises reçues avec celles qui sont annoncées dans les documents.

6.2. Risques de non-paiement

Le banquier correspondant en payant le vendeur court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur). Il peut en effet, par exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays vendeur vers le pays acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur.

Le banquier de l'importateur risque, en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondants ; à ce risque, il faut ajouter éventuellement le risque de change si une couverture à terme n'a pas été prévue.

La lettre de crédit attendue est amenée de plus en plus à se substituer aux autres garanties internationales. Son mécanisme s'apparente à celui du crédit documentaire et elle peut servir utilement comme instrument de paiement par défaut et le remplacer dans certains cas.

7. Les types du crédit documentaire :

On distingue trois types : Le crédit documentaire révocable ; le crédit documentaire irrévocable et le crédit documentaire irrévocable confirmé.

L'ouverture du crédit documentaire doit indiquer clairement si le crédit est révocable ou irrévocable. En l'absence d'une telle indication, le crédit sera réputé irrévocable.

7.1. Le crédit documentaire irrévocable :

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

Un crédit irrévocable constitue pour la banque émettrice, un engagement ferme.

Chaque modification apportée est subordonnée à l'accord de toutes les parties (acheteurs, vendeurs, banques).²⁷

Dans cette forme, la banque notificatrice n'est tenue que de transmettre (notifier) au bénéficiaire l'ouverture d'un crédit documentaire en sa faveur, sans y ajouter aucun engagement de sa part, elle a un rôle d'intermédiaire mandataire.

Néanmoins l'exportateur supporte les risques de :

- Changement de politique de transfert des devises vers l'étranger.
- Force majeure non stipulée explicitement dans le contrat.

²⁷ MONOD, Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiements internationaux », Op. Cit, p 121.

- Cessation de paiement de pays de l'importateur.

7.2. Le crédit documentaire révoqué²⁸ :

Un crédit documentaire révoqué peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable. Néanmoins, il n'est pas révoqué 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.

7.3. Crédit documentaire Irrévoqué et confirmé²⁹ :

Face aux divers risques, le vendeur souhaiterait obtenir l'engagement irrévoqué d'une banque de son propre pays ou d'une banque internationale de premier ordre situé dans un pays à risque politique nul. Dans ce cas, la banque nificatrice devient confirmante et s'engage au même titre que la banque émettrice.

La confirmation d'un crédit irrévoqué par la banque confirmante à la demande de la banque émettrice représente un engagement de la banque confirmante s'ajoutant à celui de la banque émettrice. La banque confirmante, si les termes et conditions du crédit sont respectés, est dans l'obligation de :

- Payer à vue si le crédit qui est réalisable par paiement à vue ;
- Payer à la date ou/aux dates d'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé
- Accepter la traite tirée par le bénéficiaire sur la banque confirmante si le crédit est réalisable par acceptation ;
- Négocier sans recours aux tireurs la traite tirée ou le document présenté en vertu du crédit.

L'engagement pris par la banque confirmante est subordonné à l'engagement de la banque émettrice. L'utilisation et le paiement se font aux guichets de la banque confirmante.

Ce type de crédit offre au vendeur bénéficiaire une grande sécurité et lui procure diverses possibilités de crédit

Dans le crédit documentaire irrévoqué qu'il soit confirmé ou non, il n'existe pas de lien juridique entre l'acheteur et le vendeur, hormis celui du contrat commercial qui les lie. Le crédit documentaire est le mode de paiement qui implique les banques (émettrice, confirmante) et le bénéficiaire. L'acheteur est lié juridiquement à sa banque émettrice.

Le crédit documentaire est un mode de paiement incontournable dans les échanges internationaux, car elle offre des garanties aux deux parties : l'exportateur est assuré du paiement s'il respecte les conditions documentaires, tandis que l'importateur bénéficie d'une livraison conforme. Cette technique repose sur un engagement irrévoqué de la banque émettrice, indépendamment du contrat commercial sous-jacent. Elle est encadrée par les Règles et Usances Uniformes (RUU 600), émises par la Chambre de Commerce Internationale, qui garantissent une application homogène et sécurisée dans le monde entier. Le fonctionnement repose sur des principes fondamentaux tels que l'autonomie des documents, le respect strict des termes du crédit et l'examen rigoureux des pièces. Le rôle des banques dans cette chaîne est essentiel, car elles agissent comme intermédiaires de confiance,

²⁸ CHEHRIT.K, « Le crédit documentaire », Edition Grand Alger Livres, Alger, 2007, p 23.

²⁹ CHEHRIT.K, « Le crédit documentaire », op. Cit, p 27.

Chapitre 02 : Le crédit documentaire comme mode de paiement

examinant les documents sans se soucier des marchandises elles-mêmes. En somme, cette section montre que le crédit documentaire est une solution efficace pour atténuer les risques politiques, juridiques et commerciaux liés aux transactions internationales.

Section02 : Les crédits documentaire à particularités

Au cours de la section précédente, le crédit documentaire a été présenté dans sa globalité, en tant que mécanisme garantissant le paiement pour l'acheteur et l'exécution du contrat pour le vendeur.

Toutefois, pour répondre à des besoins spécifiques dans certains secteurs commerciaux et industriels, le crédit documentaire peut faire preuve d'une grande flexibilité. Cette adaptabilité se traduit par l'existence de montages particuliers, que nous allons examiner dans cette section : le crédit documentaire revolving, transférable, back-to-back, à clause rouge (red clause), et la lettre de crédit stand-by.

1. Le crédit documentaire revolving :

Il se définit comme suit :

1.1. Définition³⁰ :

C'est un crédit documentaire qui se renouvelle par lui-même dans certaines circonstances. Ce type de crédit documentaire évite l'ouverture de multiples autres crédits documentaires dans le cadre d'un courant d'affaires régulier, avec des expéditions de volume constant. Ce crédit signifie qu'il y a remise en vigueur ou reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites de son plafond maximum autorisé. Le caractère renouvelable est défini de façon multiple (montant global, nombre de renouvellement, périodicité, période validité,...).

Nous distinguons deux types de crédit documentaire revolving :

1.1.1. Le crédit revolving cumulatif

Lorsque le renouvellement du montant est cumulatif, tout solde non utilisé d'une tranche est reporté sur la tranche suivante.

Exemple 1 :

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

1.1.2. Le crédit revolving non cumulatif

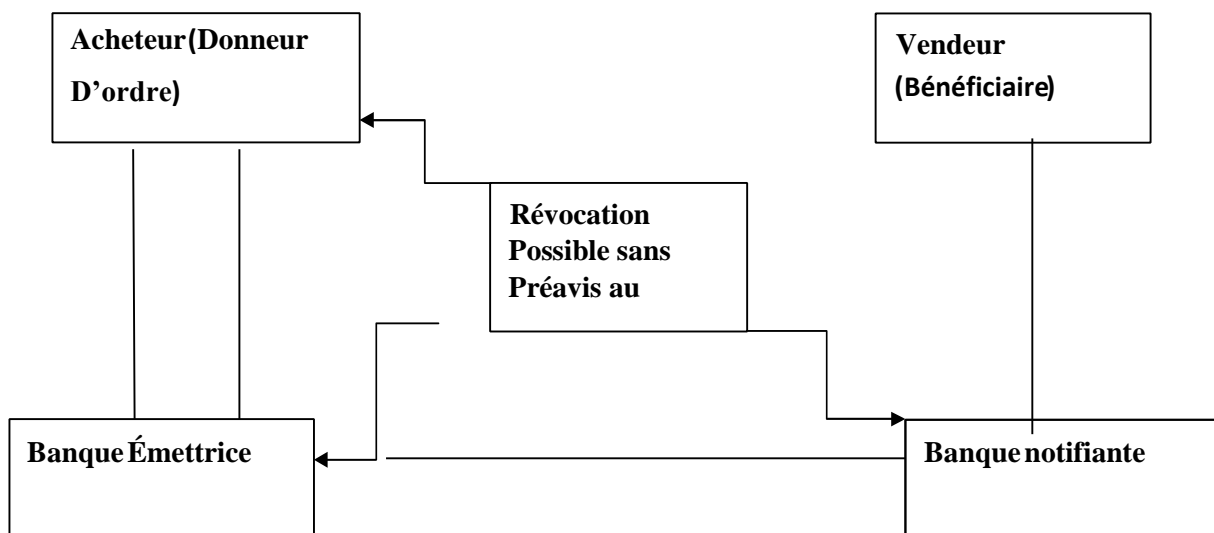
En cas de renouvellement non cumulatif, tout solde non utilisé est perdu.

Exemple 2 :

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

³⁰ AREZKI.CH, TABELLOUT.N, « Crédit documentaire, technique de paiement sécurisée à l'International », Mémoire ^{fin} d'étude, Banque et Marchés Financiers, Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et Sciences de Gestion, UMMTO, Promotion 2015, p 66.

Schéma n° 08 : Représentatif du crédit documentaire révoicable



Source : LAHLOU.M « Le crédit documentaire », Edition ENAG, Alger, 1999, P 34.

1.2. Les Avantages et les inconvénients du crédit revolving

Le crédit revolving présente les avantages et les inconvénients suivants :

A. Les avantages :

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

B. Les inconvénients³¹

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

³¹ MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNED.J, « Crédits documentaires, Lettres de crédit stand-by, Cautions et garanties : GUIDE PRATIQUE », Op. Cit, p 133.

2. Crédit documentaire transférable ³² :

Dans le cadre des opérations de négoce international ou de la sous-traitance, le crédit documentaire transférable répond à deux objectifs :

- Sécuriser l'opération vis-à-vis du fournisseur qui souhaite s'assurer du paiement du négociant.
- Financer l'opération, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à régler le fournisseur avant la réalisation du crédit.

2.1. Définition :

Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires (bénéficiaires du transfert). Dans un tel schéma, le négociant assume la responsabilité de premier bénéficiaire du crédit vis-à-vis du donneur d'ordre. Il est l'exportateur et à ce titre est responsable du respect des délais de fabrication, de livraison, de la préparation des documents. N'étant pas le fournisseur de la marchandise, il délègue cette responsabilité à un ou plusieurs fabricants qui auront le statut de seconds bénéficiaires. Ceux-ci n'ont aucun lien avec le donneur d'ordre.

2.2. Les avantages et inconvénients du crédit transférable :

A. Avantages :

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

B. Inconvénients :

- N'est pas toujours possible car il doit être expressément autorisé par la banque émettrice, qui peut le refuser en raison des risques et de la complexité qu'il implique ;
- Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf montage spécifique ;
- Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.

3. Le crédit documentaire adossé ou « back to back » ³³ :

Lorsqu'un intermédiaire de commerce dont la surface financière est quasiment inexistante eu égard au montant de la transaction, souhaite faire des transactions importantes, il ne peut se permettre un règlement immédiat au producteur en se remboursant par la suite sur l'acheteur final, aucune banque ne lui accordant de découvert suffisant.

Cet intermédiaire ne veut pas que le fournisseur et l'acheteur final se connaissent, pour éventuellement reproduire plusieurs fois l'opération.

Une importante différence entre l'achat et la revente des marchandises impose d'autant plus cet anonymat.

Lorsqu'un intermédiaire achète des marchandises avec un Incoterm bien défini et qu'il y ajoute d'autres prestations de services modifiant l'Incoterm original, les RUU n'autorisent pas la technique du crédit transférable.

³² LEGRAND.GH et MARTINI.H, « Commerce international », 3eme édition, 2010, p 156, 158 et 159.

³³ MONOD.D-P, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Op. Cit, p 151.

Les établissements bancaires conscients de cette nécessité permettent de telles transactions grâce au crédit documentaire adossé.

3.1. Définition :

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 documentaires ;
- 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.

3.2. La durée du crédit documentaire adossé ou « back to back » :

- La durée de validité d'un crédit documentaire adossé est un facteur déterminant pour le bon déroulement de l'opération.
- Souvent, la banque de l'intermédiaire n'est pas localisée dans le pays du fournisseur, ce qui peut entraîner des délais supplémentaires.
- Une validité trop courte peut ne pas laisser assez de temps pour présenter les documents requis.
- En cas de retard, c'est généralement la banque de l'intermédiaire qui doit avancer les fonds au fournisseur, ce qui peut représenter un risque important.

3.3. Mise en place du crédit documentaire adossé ou « back to back » :

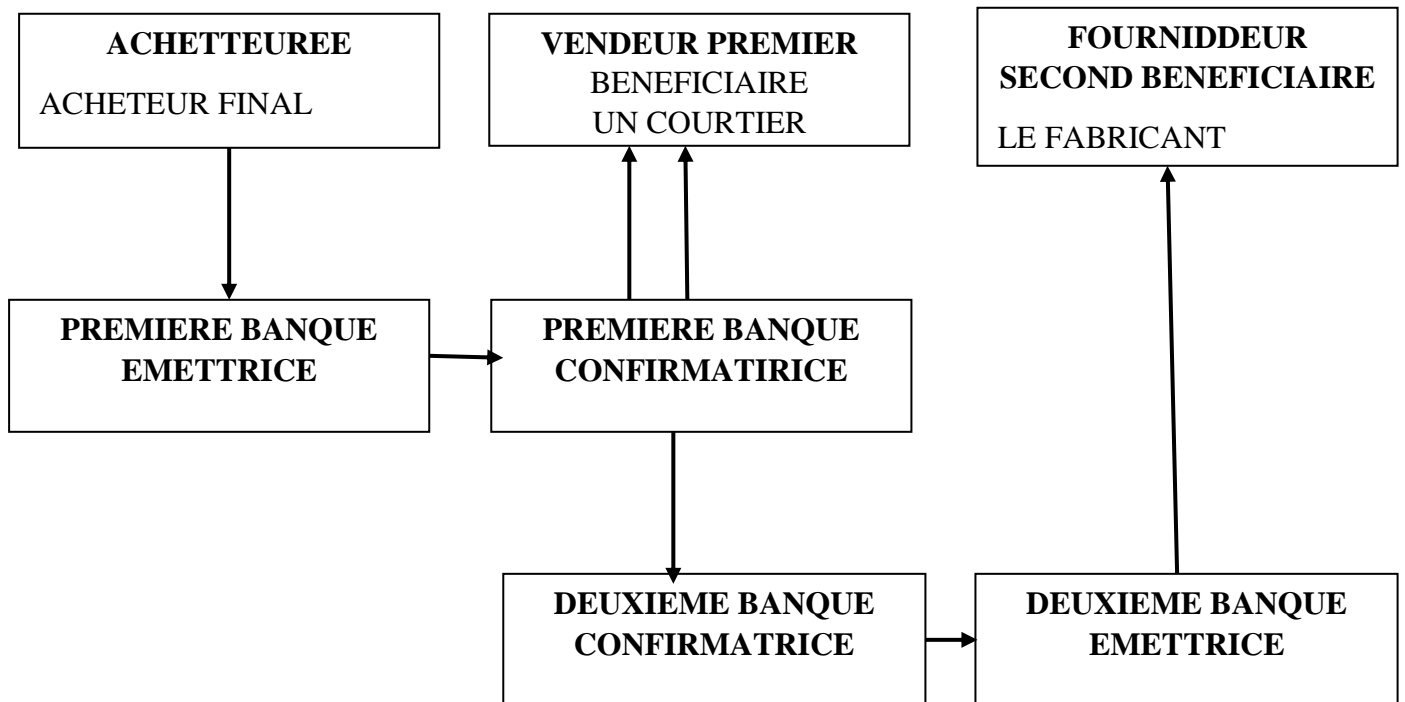
Dans un premier temps l'acheteur final ouvre un crédit documentaire en faveur de la banque de l'intermédiaire.

Dès la réception de ce crédit, la banque de l'intermédiaire ouvre un crédit documentaire en faveur du fournisseur. Le crédit émis par la banque de l'acheteur final doit être irrévocable de manière à couvrir la banque de l'intermédiaire d'une éventuelle renonciation à cette affaire de la part de l'acheteur final.

La banque de l'intermédiaire demande à son client :

- Une copie du contrat d'achat du client final.
- Une cession de créance qui permettra à la banque d'être propriétaire légitime des marchandises ;
- Le titre de transport établi au nom de la banque endossé en blanc, pour devenir réellement propriétaire des marchandises.

Schéma n°09 : Le déroulement d'un crédit documentaire adossé ou back to back



Source : MONOD.D-P, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Op. Cit, Page 153.

- **L'acheteur** : Il demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur, afin de sécuriser le paiement.
- **2. La première banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur. Elle émet le crédit documentaire au profit de la banque du vendeur.
- **La banque notificatrice ou confirmatrice** : Il s'agit de la banque du vendeur. Elle reçoit le crédit documentaire, le notifie au vendeur et peut éventuellement le confirmer, ce qui ajoute une garantie supplémentaire pour le vendeur.
- **Le vendeur** : Une fois le crédit reçu, le vendeur demande à sa propre banque d'ouvrir un second crédit documentaire, cette fois en faveur de son fournisseur. La différence entre le montant qu'il reçoit de l'acheteur et celui qu'il paie au fournisseur constitue sa marge ou sa commission.
- **La deuxième banque émettrice** : C'est encore la banque du vendeur. Elle émet ce second crédit documentaire, souvent basé sur les mêmes termes que le premier, mais avec possibilité d'en ajuster les conditions.
- **Le fournisseur** : Il reçoit ce crédit documentaire, ce qui lui garantit qu'il sera payé s'il respecte les conditions convenues avec le vendeur.

3.4. Avantages et inconvénients de crédit back de back :

A. Avantages :

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

B. Inconvénients :

- Une rigueur administrative poussée.
- L'établissement de nouveaux documents.
- Aucune réserve n'est généralement acceptée.
- Frais de commissions bancaires en rapport avec la complexité du montage de ce crédit.

4. Le crédit documentaire red clause :

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

La particularité de ce type de crédit réside dans la présence d'une clause qui permet à la banque notificatrice ou confirmatrice, agissant sur instruction et pour le compte de la banque émettrice, d'accorder des avances de fonds au vendeur, soit avant la présentation des documents requis par le crédit documentaire, soit sur la base de documents provisoires.

3.1. La mise en place du crédit documentaire red clause :

C'est au moment de l'ouverture que le donneur d'ordre doit informer la banque émettrice de son intention de faire bénéficier l'exportateur d'une avance imputable sur le montant du crédit, la banque émettrice peut refuser d'émettre un tel crédit si la solvabilité du donneur d'ordre n'est pas jugée satisfaisante, son support étant un crédit documentaire, il est soumis aux règles et usances de la chambre de commerce et d'industrie (CCI) (brochure n° 400).

3.2. Sa forme :

En plus des documents nécessaires à sa réalisation, le crédit revolving précise le montant de l'avance autorisée et les documents à fournir pour bénéficier de cette avance, il est pratiquement irrévocable, il peut être confirmé ou pas confirmé et il permet les expéditions partielles. Ce crédit documentaire peut avoir deux formes :

A compte non garanti : Sous cette forme l'acheteur assume seul le risque inhérent à l'avance faite au bénéficiaire par exemple, l'annulation de la commande, risque de fabrication, mauvaise qualité des marchandises, délai d'expédition plus long que prévu et mauvais état des marchandises à l'arrivée au transport.

A compte garanti : Sous cette forme le bénéficiaire doit fournir au donneur d'ordre ou à sa banque une garantie bancaire de restitution d'acomptes, pour le cas où il ne respecterait pas ses engagements contractuels.

3.3. Les avantages et les inconvénients du crédit red clause :

A. Avantages :

- Le vendeur bénéficie d'un financement de la production ou de l'achat de matières premières sans avoir à utiliser ses propres lignes de crédit.

B. Inconvénients :

- L'importateur supporte un risque important car il est « le banquier de son fournisseur », l'acheteur n'a pas la certitude que le fournisseur remettra les documents d'expédition prescrits au titre du crédit documentaire.
- En effet, si le vendeur n'expédie pas la marchandise ou ne rembourse pas cette avance, la banque qui a effectué l'avance (banque notificatrice ou confirmante) réclamera le remboursement à la banque émettrice qui, elle-même, se retournera vers l'importateur.

4. La lettre de crédit standby :

La lettre de crédit standby constitue une garantie bancaire de paiement, dont le fonctionnement s'apparente à celui du crédit documentaire, bien qu'elle se distingue par sa nature : elle ne représente pas un moyen de paiement, mais exclusivement une garantie.

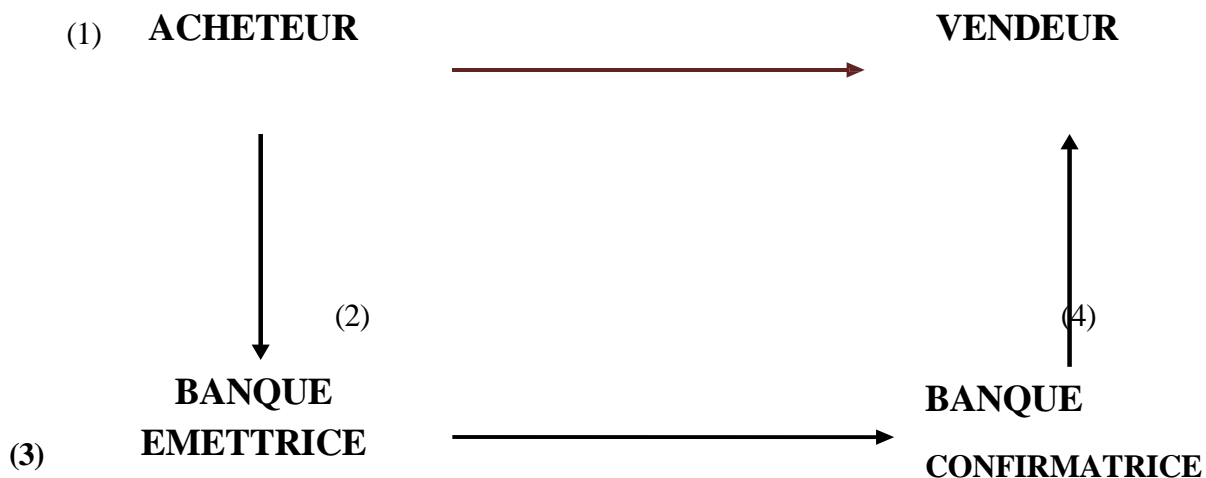
Son activation intervient uniquement en cas de manquement de l'acheteur à ses obligations de paiement. Dans une telle éventualité, le vendeur présente les documents requis à sa banque afin d'obtenir le règlement du montant dû.

À l'instar du crédit documentaire, la lettre de crédit standby peut être émise avec ou sans confirmation. Toutefois, elle peut également être transmise directement au fournisseur sans nécessité de passer par l'établissement bancaire de ce dernier.

4.1. La mise en place de la lettre de crédit standby :

La mise en place est semblable au crédit documentaire à la différence que la lettre de crédit standby peut être envoyée directement au fournisseur sans passer par sa banque.

Schéma n° 10 : Mise en place de la lettre de crédit standby



Source : MONOD.D-P, « Moyens et techniques de paiement internationaux », Op. Cit, p 155.

Ce schéma présente les opérations suivantes :

- (1).le contrat prévoit le paiement à X jours garantis par standby ;
- (2). l'acheteur demande l'ouverture de standby ;
- (3).la banque émet standby ;

(4).le vendeur et en possession du standby, elle sera éventuellement mise en jeu.

Le standby est soumis aux règles et usances relatives aux crédits documentaires (brochure n°400 de la CCI 1 et 2).

4.2. Les avantages et les inconvénients de la Lettre de crédit standby :

A. Avantages :

- La L/C standby facilite les échanges qui n'ont pas à être formatés comme avec un crédit documentaire ;
- Elle permet au vendeur d'accepter un mode de paiement simple comme le virement bancaire avec la sécurité de la garantie bancaire en arrière-plan ;
- Son coût est relativement faible par rapport au crédit documentaire.

B. Inconvénients :

- L'exportateur doit faire très attention aux documents exigés, car il devra obligatoirement fournir des copies conformes aux exigences du crédit documentaire. ;
- Quant à l'importateur, il doit conserver une preuve du paiement effectué, prête à être présentée à tout moment à la banque émettrice. Il est d'ailleurs préférable que le paiement transite directement par cette banque pour plus de sécurité.

Le crédit documentaire à caractère particulier représente une extension stratégique du crédit documentaire classique, permettant de répondre à des besoins spécifiques dans les opérations commerciales complexes. Ces formes particulières, telles que le crédit transférable, le crédit back-to-back, le crédit revolving, ou encore les crédits red clause et green clause, offrent une flexibilité importante aux entreprises, notamment aux intermédiaires et aux opérateurs impliqués dans des transactions à plusieurs niveaux ou à livraisons multiples. Elles permettent, par exemple, à un bénéficiaire de transférer les droits de paiement à un tiers, ou encore de garantir un second crédit à partir d'un premier.

Cependant, la mise en œuvre de ces crédits particuliers nécessite une maîtrise approfondie des mécanismes documentaires, une coordination rigoureuse entre les parties, ainsi qu'un encadrement bancaire strict. En effet, ces instruments, bien que puissants, présentent des risques accrus en termes de conformité, de responsabilité et de gestion des délais. Ainsi, le recours au crédit documentaire à caractère particulier s'avère être une solution adaptée aux besoins sophistiqués des échanges internationaux, à condition d'en comprendre les implications techniques et juridiques.

Conclusion :

Ce chapitre nous a permis d'examiner les fondements théoriques du crédit documentaire, en passant par sa définition, son mécanisme de fonctionnement, ses modalités de mise en œuvre, ainsi que ses types et ses risques. Considéré comme l'un des modes de paiement les plus sûrs dans le commerce international, le crédit documentaire offre des garanties tant pour le vendeur que pour l'acheteur, à condition que les engagements contractuels soient scrupuleusement respectés.

Toutefois, cette technique exige une parfaite maîtrise de la procédure. Bien utilisée, elle constitue un levier de sécurisation efficace des transactions. Le chapitre suivant sera consacré à l'étude du cas pratique de l'ENIEM, à travers lequel nous illustrerons concrètement l'application du crédit documentaire dans une opération d'importation.

**Chapitre 03 : Etude de cas – crédit
documentaire à l'ENIEM**

Introduction :

Après avoir présenté les fondements théoriques du crédit documentaire et son cadre réglementaire, ce troisième chapitre se propose d'aborder son application pratique à travers une étude de cas réelle. À cet effet, nous avons choisi l'Entreprise Nationale des Industries de l'Électroménager (ENIEM), acteur industriel majeur en Algérie, pour illustrer le déroulement d'une opération d'importation réglée par crédit documentaire. Cette analyse détaillée, articulée autour du partenariat avec la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) et le fournisseur étranger SNETOR, vise à démontrer concrètement les différentes étapes et enjeux liés à la mise en œuvre de ce mode de paiement sécurisé. Elle permettra ainsi de mieux appréhender les mécanismes opérationnels, les responsabilités des parties prenantes, ainsi que les garanties offertes par cet instrument dans le cadre du commerce international.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « ENIEM »

Il est nécessaire de commencer par la présentation de l'entreprise qui fera l'objet de notre étude tout au long de cette partie.

Nous devons d'abord passer par la présentation des informations identifiant l'ENIEM (Entreprise Nationale des Industries de l'Électroménager).

L'une des entreprises qui ont été créées dans l'objectif de contribuer au développement économique et social de l'économie nationale.

Cette section traite des points suivants :

- L'historique de l'ENIEM ;
- Les objectifs de l'ENIEM ;
- Sa situation géographique ;
- Son mode d'organisation.

1. L'historique de l'ENIEM :

Dans l'historique de l'ENIEM, nous allons représenter :

- Création de l'ENIEM ;
- La forme juridique.

1.1. Création de l'ENEIM :

Le complexe d'appareils ménagers résulte d'un contrat « produit en main » établi dans le cadre du premier plan quadriennal, et signé le 21 Août 1971 avec un groupe d'entreprises allemandes représentées par le chef de file D.I.A.G (groupe allemand de construction de génie civil) pour une valeur de 400 millions de dinars. Les travaux de génie civil ont été entamés en 1972, la réception des bâtiments avec tous les équipements nécessaires a eu lieu en juin 1977, et ce dans la zone industrielle de Oued-Aissi à une dizaine de kilomètres à l'Est du chef-lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou.

La superficie totale est de 55 hectares dont 12,5 hectares couverts, il est entré en production le 16-06-1977.

1.2. La forme juridique et le capital social :

Le 08 /10/1989, l'ENIEM a été transformée juridiquement en société par actions, avec un capital 40.000.000.00 DA. Celui-ci a été augmenté à 70.000.000.00 DA dans le cadre des mesures d'assainissement arrêtées par la direction centrale du trésor public.

Société par action (SPA) au capital social de 10.279.800.000 DA, entièrement souscrit au profit du groupe **ELEC EL DJAZAIR**.

1.3. Situation géographique :

Son siège est à Tizi-Ouzou depuis 1998, L'ENIEM est organisée en unités et à cette année que l'entreprise est certifiée par l'organisation internationale (AFAQ) : « Association Financière de l'Assurance Qualité ».

L'entreprise nationale des industries de l'électroménager est implantée à Tizi-Ouzou, où elle a bénéficié de plusieurs avantages en infrastructures externes consistants en les routes, dont la route nationales 12 et la voie ferrée Alger – Tizi-Ouzou.

Le siège social de l'entreprise mère se situe au chef-lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou. Les unités de production Froid, cuisson et climatisation sont implantées à la zone industrielle Aissat Idir de Ouad-Aissi à 7 Kms du chef-lieu de la wilaya.

L'entreprise dispose de deux filiales : la filiale sanitaire EIMS est installée à Méliana, Wilaya de Ain Defla depuis 2005, et la filiale lampe FILAMP à Mohammadia, Wilaya de Mascara.

1.4. Mode d'organisation de l'ENIEM :

La structure de l'ENIEM comporte :

1.4.1. L'unité siège :

La direction générale est chargée de définir la stratégie globale de l'entreprise (administration financière, investissement, politique sociale et organisationnelle).

Elle gère le portefeuille stratégique de l'entreprise et procède à l'élaboration des ressources financières d'ensemble, ainsi qu'elle fournit aux autres structures un certain nombre de services communs (fiscalité, assurances ...etc.)

La direction s'assure de contrôler le personnel, elle nomme et remplace les directeurs centraux et d'unités et elles approuvent aussi les propositions de nomination des cadres supérieurs.

La direction générale comprend six(06) directions centrales à savoir :

- Direction industrielle ;
- Direction du développement et de partenariat ;
- Direction des finances et comptabilité ;
- Direction des ressources humaines ;
- Direction de planification et de contrôle de gestion ;
- Direction de marketing et communication.

1.4.2. Les unités de l'ENIEM :

L'ENIEM est composée de trois (03) unités de production, une unité commerciale et une unité prestation technique.

1.4.2.1. LES UNITES DE PRODUCTION :

Les unités de production sont celles chargées de la fabrication. Elles sont spécialisées par produits et consistent-en :

- unité froid ;
- unité cuisson ;
- unité de climatisation.

1.4.2.2. UNITE COMMERCIALE :

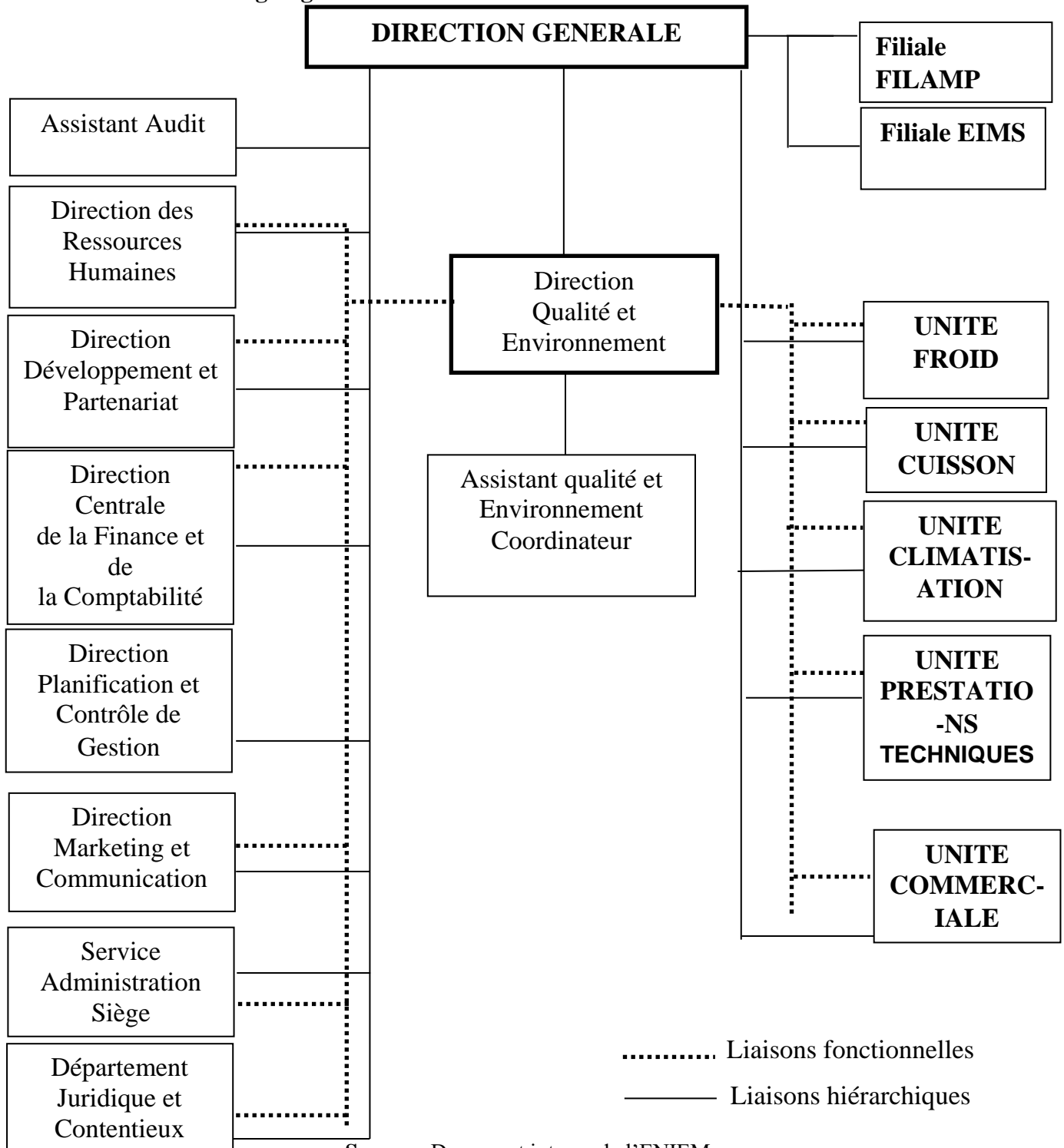
Elle est chargée de la commercialisation des produits fabriqués par les unités de production.

1.4.2.3. UNITE PRESTATIONS TECHNIQUES :

Elle réalise des travaux ou prestations techniques pour le compte des autres unités ou pour des clients externes.

L'organisation générale de l'ENIEM est représentée par la figure suivante :

Schéma n° 11 : Organigramme de l'ENIEM



Source : Document interne de l'ENIEM

1.5. Les gammes de produits :

L'ENIEM offre une gamme de produits de l'électroménager variée et composée de plusieurs modèles de réfrigérateurs, de cuisinières, de climatiseurs et d'autres produits mais qui reste insuffisamment diversifiée pour permettre à l'entreprise de faire face à la concurrence des leaders de l'électroménager internationaux.

Les différents produits de la gamme de l'ENIEM sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau n° 03 : Les différents produits de l'ENIEM par unité

Les unités	Les produits	Les modèles
Froid	Réfrigérateurs « petit modèle »	<ul style="list-style-type: none"> • Une porte 160 L PB • Une porte 240 L PB
	Réfrigérateurs « Grand Modèle »	<ul style="list-style-type: none"> • 300 D P/B • 350S PB PEINTURE • 320 L PB • Combiné 290 L • 520 L SDE P/B • SIDE BY SIDE • No Frost 4506 K • Armoire vitrée VBG 1597 N
	Congélateurs	<ul style="list-style-type: none"> • 220F PB • BAHUT 1301 • BAHUT 1686
	Conservateurs	<ul style="list-style-type: none"> • FR 1400 VB • FR 1600 VB
Cuisson	Cuisinières	<ul style="list-style-type: none"> • 04 Feux 6120 • 04 Feux 6520 Luxe • 04 Feux 6540 INOX • 05 Feux 6535 INOX • 5 Feux 8210
Climatisation	Climatiseurs	<ul style="list-style-type: none"> • Split système 7000 BTU • Split système 9000 BTU • Split système 12000 BTU • Split système 18000 BTU • Split système 24000 BTU • Armoire de clim 48000/50000 BTU • Armoire de clim 58000/60000BTU
	Machines à laver	<ul style="list-style-type: none"> • MAL Linge 7 Kg F 1011
	Chauffe-eau/bain	<ul style="list-style-type: none"> • 10 L GB/GN
	Radiateur	<ul style="list-style-type: none"> • Gaz naturel • Gaz naturel M 127

Source : Documentation interne de l'ENIEM

Il faut signaler que l'ENIEM a lancé un investissement dans le cadre d'amélioration et de développement de ses gammes de produits, notamment les cuisinières et les réfrigérateurs

grand modèle, pour améliorer le rapport qualité/prix et réduire les coûts de production et d'augmenter ainsi la marge bénéficiaire.

1.6. Le secteur d'activité :

La mission de l'ENIEM est la fabrication, le montage, les développements et la commercialisation des appareils ménagers, le développement et la recherche dans le domaine des branches clés de l'électroménager notamment :

- Appareils de réfrigération ;
- Appareils de climatisation ;
- Appareils de cuisson ;
- Petits appareils ménagers.

1.6.1. Les métiers de l'ENIEM

Avant 1998, les produits de l'ENIEM étaient regroupés dans un seul domaine d'activité, lors de la réorganisation de l'ENIEM en 1998 le complexe d'appareils ménagers (CAM) a été restructuré en trois centres d'activités stratégiques consistant en le froid, la cuisson et la climatisation.

1.6.1.1. UNITE FROID :

L'unité Froid est composée de 3 lignes de produits :

1^{ère} ligne : Réfrigérateur petit modèle dont la capacité de production est de 110.000 appareils par an réalisé en deux équipes.

2^{ème} ligne

- Réfrigérateur grand modèle dont les capacités installées sont de 390.000 appareils par an réalisé en deux équipes (4 modèles de réfrigérateur).

3^{ème} ligne

- Congélateur dont les capacités sont 60 000 appareils par an (3 modèles de fabrique)

Comme il compte les ateliers de fabrication suivants : la presse et soudure, le refendage et coupe en longueur de la tôle, les pièces métalliques et le traitement et revêtement de surface et le thermoformage et moussage.

1.6.1.2. UNITE CUISSON :

Elle est composée de deux lignes de montage plus trois ateliers de fabrication qui sont : la tôlerie, la mécanique qui s'occupe de la fabrication de diverses pièces : les tubes gaz, pièces en tôle, brûleurs, ... et traitement et revêtement des surfaces.

Les capacités installées sont de 150.000 appareils par an en deux équipes (4 modèles de cuisinières sont fabriqués).

1.6.1.3. UNITE DE CLIMATISATION :

Le métier principal dans ce domaine est le montage. Il est composé de trois lignes :

- Une ligne pour les climatiseurs ;
- Une ligne pour les chauffes - eau/bain ;
- Une ligne pour les machines à laver.

Et un atelier presse pour tôlerie.

1.7. Les objectifs de l'ENIEM :

L'ENIEM s'est assignée plusieurs objectifs afin d'assurer un impact plus performant au niveau de ses fonctions. Pour atteindre ces objectifs et vérifier le degré de leur réalisation, elle a mis en œuvre un certain nombre d'outils de contrôle.

- **Objectifs à atteindre :**

L'ENIEM a fixé des objectifs importants pour l'année 2015 à savoir :

- L'accroissement de la satisfaction des clients ;
- La diversification des produits ;
- L'amélioration des compétences du personnel ;
- La réduction des rebuts et l'amélioration de la gestion des déchets ;
- L'amélioration du chiffre d'affaires ;
- Développement des compétences et de la communication ;
- L'amélioration en continue de l'efficacité du système de management qualité ;
- La prévention des risques de pollution et la mesurer des rejets atmosphériques ;
- a formation du personnel sur l'environnement.

Section 02 : processus de mise en place du crédit documentaire

Dans notre travail nous allons étudier une opération d'importation de la matière première POLYSTYRENE CHOC STYRLUTION (PS) par l'importateur « Entreprise ENIEM », le paiement sera effectué par Crédit documentaire au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) agence de Tizi-Ouzou 098 en faveur de l'exportateur « SNETOR».

1. Qu'est-ce que le polystyrène choc :

C'est un polymère amorphe constitué de deux phases distinctes l'une continue (matrice) de polystyrène, et l'autre discontinue comprenant des nodules de polybutadiène dispersés dans la matrice et dont la taille varie en général de 1 à 5 µm. Le PS choc ou HIPS en anglais (High impact polystyrène) est opaque, car les deux phases n'ont pas le même indice de réfraction.

La résistance aux chocs est aussi une conséquence de cette structure à deux phases. Lors d'un choc, chaque nodule d'élastomère est capable d'absorber une certaine quantité d'énergie et, de ce fait, de participer à l'arrêt de la propagation d'une fissure.

Des propriétés particulières peuvent être obtenues en faisant varier la morphologie de la dispersion caoutchouteuse.

- **Structure de polystyrène choc :**

Copolymère polybutadiène/styrène, appelé aussi HIPS (Hight Impact Polystyrène) résistant aux chocs mais opaque .de structure syndiotactique.

2. Le choix du fournisseur :

A la réception des demandes d'achat transmises par la gestion des stocks, le service d'achat procède effectue des demandes d'offres et cela se fait par deux méthodes :

- Soit par un avis d'appel d'offre international qui est lancé par voie de presse sur la base d'un cahier de charge mise à la disposition des fournisseurs intéressées, ces derniers doivent remplir les conditions contenues dans le cahier de charges et envoient une réponse par courrier ;
- Soit par consultation restreints qui est une méthode limitée qui s'ouvre uniquement aux fournisseurs connus, la transformation des consultations se fait directement par faxe ou par courrier.

A la réception des offres, la commission d'ouverture des plis dresse un procès-verbal qu'elle adresse au département commercial sur la base du procès-verbal la structure achat examine les offres et procède à l'élaboration d'un tableau comparatif des offres (TCO) qui permet une présélection des fournisseurs.

Sur la base des critères suivants : prix, quantité, délai et mode de paiement.

Un classement des offres est établi sur le TCO l'acheteur procède à la sélection de la meilleure offre qu'il propose dans le rapport de la présentation qu'il adresse à la commission d'évaluation des offres (CEO) et ce après avoir procéder à des vérifications et validation des marches par (CEO)

- Vérification à une fiche de vérification et le visas de la commission d'évaluation des offres (CEO) ;

- Validation des marches : le TCO accompagnée du rapport de présentation est transmis à la commission (CEO) après visas de la (CEO) la structure d'achat procédera à l'élaboration de bon de commande et un contrat.

A la réception du procès-verbal et après validation (Fiche de vérification qui constitue une revue du contrat) l'acheteur procède au placement de la commande auprès du fournisseur retenu.

3. Déterminations des éléments dans le contrat commercial :

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

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

4. Pré-domiciliation bancaire :

Depuis 15 mars 2016 la pré-domiciliation était obligatoire pour toute opération d'importation. A partir de cette date tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de bien ou de service est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.

Dans notre cas, l'importateur « Entreprise ENIEM » a avisé sa banque pour avoir le mot de passe qui lui permettra d'accéder au site web de la banque BEA.

Une fois le client a eu accès au site, il procédera à la saisie de toutes les informations sur l'entreprise et l'opération d'importation en se basant sur la facture pro forma.

La direction du commerce extérieur(DCE) procède ensuite à la vérification auprès de la centrale des risques si le client n'est pas interdit de domiciliation , s'il ne figure pas sur la liste noir et si le produit n'est pas interdit à l'importation

5. Les conditions d'ouverture du crédit documentaire :

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

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

Ces conditions peuvent être comme suit (Annexe 01) :

- Le type du crédit documentaire : crédit irrévocable et confirmé ;
- Mode de paiement : paiement à vue ;

- L'incoterm utilisé : CFR ;
- Les documents exigés par l'importateur :
 - Facture commerciale en 08 exemplaires établies et signées par le bénéficiaire ;
 - 3/3 jeux de connaissance original «clean on board » à ordre de BEA site ENIEM 098 Oued-Aissi ;
 - 01 origine du certificat d'origine (origine BELGUIM) établi par la chambre de commerce Belgique ;
 - Bordereaux de colisage originaux en 04 exemplaires établis et signés par le bénéficiaire ;
 - 02 originaux du certificat de conformité de la marchandise établi et singé par le bénéficiaire ;
 - Original du certificat de circulation de la marchandise EULR.
- Condition de transport : maritime ;
- Port d'embarquement : port ANVERS ;
- Port de destination : port d'Alger ;
- La durée : 15 jours.

6. La domiciliation bancaire :

Pour mieux comprendre l'importance de cette opération, il est essentiel de présenter la BEA, l'établissement bancaire qui la sécurisation des paiements à l'international.

6.1. La Banque Extérieure d'Algérie :

Cette exigence portera sur présente de l'entreprise à l'étude.

6.1.1. Historique De La Banque Extérieure d'Algérie :

La banque extérieur d'Algérie fut créée le 01 Octobre 1967 par Ordonnance N°67/204, sous la forme d'une société nationale avec un capital de départ 24 millions de dinars, constitué par une dotation entièrement souscrit par l'état en reprise des activités du crédit.

Depuis 1970, la BEA s'est vu confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales.

Le 05 Février 1989, société par action en gardant globalement le même objet que celui qui lui été fixé. Son capital qui pouvait être augmenté 01 milliard de dinars. Il était détenu par les ex fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), suivant la structure suivante :

- Fonds de participation « construction » ;
- Fonds de participation « électronique, télécommunication, informatique » ;
- Fonds de participation « chimie, pétrochimie, pharmacie ».

En 1991, le capital de la banque est augmenté de 600 millions de dinars, passant ainsi à un milliard six cent million de dinars (01.6 milliard de DA).

En Mars 1996, le capital de la BEA est passé 5.6 milliards de dinars. Après cette dissolution des fonds de participations, le capital n'a cessé de croître depuis cette date, passant de 12 milliards de dinars en Septembre 2000.

En 2008, le concours de la banque au financement des grands projets structurants atteint un volume global de financement de 100 milliards de dinars annuel. Forte de son assise financière et de ses performances, la banque se hisse au premier rang des banques maghrébines et 06ème au classement des 200 premières meilleures banques africaines, avec un total de bilan de 31 milliards de dollars.

La BEA marque l'année 2011 par l'ouverture de la première agence en libre-service à l'échelle nationale et par l'augmentation de son capital social à 76 milliards de dinars.

Cette augmentation va permettre à la BEA de se hisser à un standing qui l'autorise à agir de concert avec les grandes banques régionales et internationales.

En 2012, le réseau de la banque devra atteindre 127 agences qui seront dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.

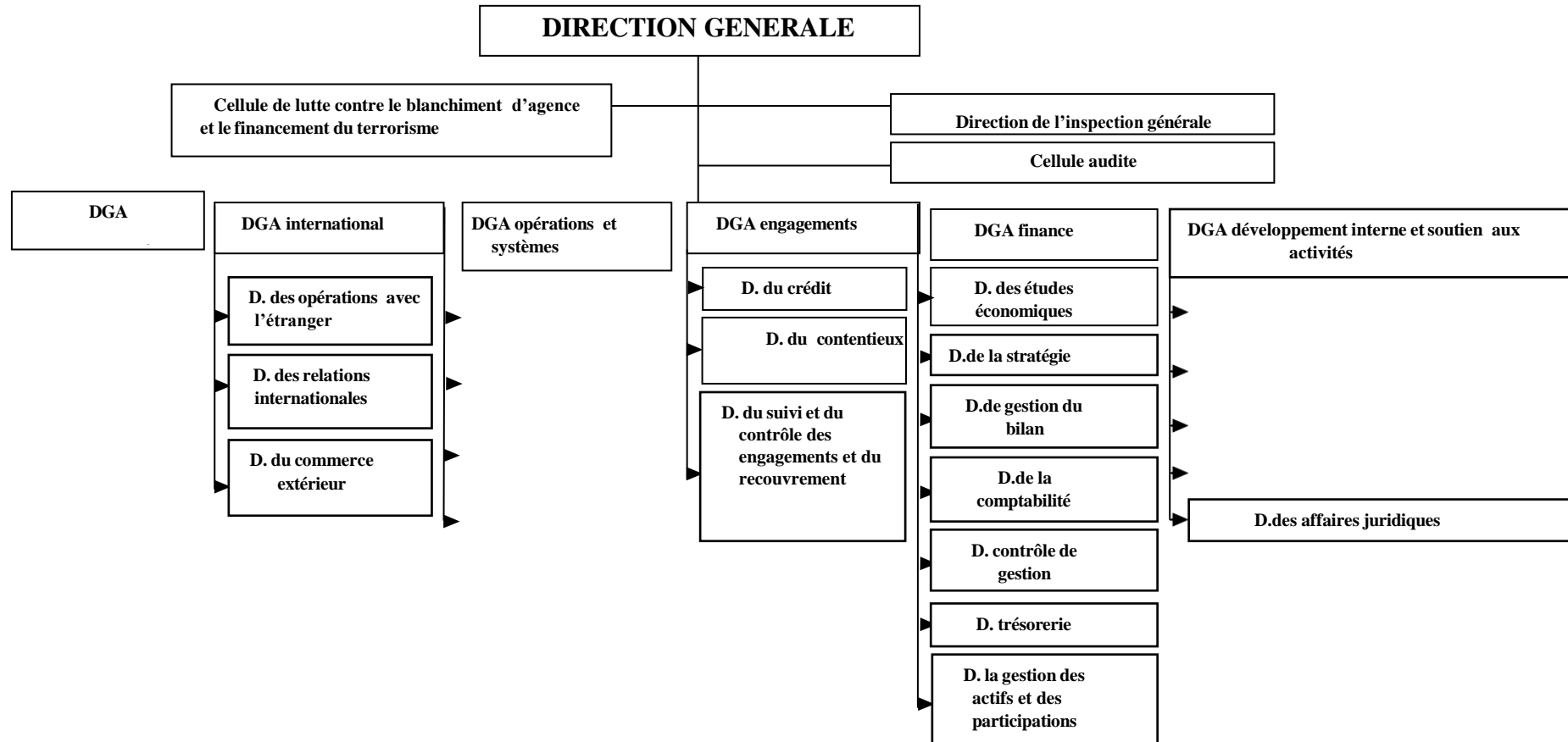
En 2013, le réseau sera renforcé de 09 nouvelles agences (Mascara, Maghnia, Tlemcen, Oran Khemisti, Chlef, Ain-Bey, Draria, Annaba, Boufarik).

En 2019, la BEA a augmenté son capital social le portant de 150 milliards de DA à 230 milliards de DA, cette augmentation du capital,...) S'inscrit dans le cadre d'une stratégie de développement à l'international.

6.1.2. Organigramme de la BEA :

La structure organisationnelle de l'entreprise est une pyramide qui montre les différents niveaux, les fonctions et les différentes relations entre les fonctions qui existent de manière séquentielle et ascendante, et cela est illustré dans la figure suivante :

Schéma n° 12 : Structure organisationnelle de la BEA



Source : Documentation interne de la BEA.

6.1.3. Les Activités De La BEA :

L'objectif principale de la BEA est de faciliter et de développer les rapports économiques de l'Algérie avec d'autres pays dans le cadre de la planification nationale.

Pour ce faire, la BEA doit également rendre aux entreprises algériennes un service central de renseignements commerciaux susceptible de leur permettre dans les meilleures conditions continues de la conjoncture internationale.

- La BEA doit également aider à promouvoir les exportations de produits industrialisés concernant différentes branches d'activités allant des industries alimentaires aux complexes métalliques, mécaniques et pétrochimiques ;

La BEA participe à tout système ou institution d'assurance-crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargée d'en assurer la gestion et le contrôle ;

- Pour favoriser la réalisation de son projet, elle peut avec l'accord du ministre des Finances et du plan créer des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou y prendre des participations dans la société existante ;
- Elle peut également être autorisée, par décision conjointe du ministre des finances du plan et du ministre du commerce à prendre à l'étranger des participations dans des entreprises à promouvoir l'expansion du commerce Algérien ;
- Elle peut mobiliser tous les crédits, notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques participer dans tels crédits, les assortir de sa garantie conditionnelle, mobiliser auprès d'autres établissements tout financement qu'il aura elle-même consentie. Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toutes opérations bancaires intérieures compatibles avec son sujet ;
- Elle peut, enfin, établir ou gérer des magasins généraux et effectuer toute acquisition, toutes locations ou autres opérations mobilières ou immobilières, nécessitées par l'activité de la société ou les mesures sociales en faveur de son personnel.

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

La domiciliation est une immatriculation des opérations de commerce internationale, son objet, est de contrôler les échanges relatifs aux importations ou aux exportations.

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

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

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (Annexe n°02)
- Trois exemplaires de la facture pro-forma (Annexe n°03)

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

• Matérialisation de la domiciliation :

Une fois les documents cités ci-dessus sont vérifiés et reconnus conformes, le préposé à la domiciliation saisie sur le système Delta V8 l'ouverture de la domiciliation au préalable (DI). Ce système attribue automatiquement un numéro de domiciliation à la nouvelle opération (voir le tableau ci-après) composé de vingt et un (21) caractères répartis comme suit :

Tableau n° 04 : Cachet de domiciliation d'importation

Banque extérieure d'Algérie Agence SITE ENIEM « 098 »							
15	03	02	2024	1	10	00006	EUR

Source : Annexe n°02

Ces caractères sont interprétés comme suit :

- **15** : Code wilaya : Tizi-Ouzou (deux chiffres) ;
- **03** : Code guichet au niveau de la banque d'Algérie (deux chiffres) ;
- **02** : Code agence principale (deux chiffres) ;
- **2024** : L'année en cours (quatre chiffres) ;
- **1** : Premier trimestre (un chiffre) ;
- **10** : Nature de l'opération : opération simple (deux chiffres) ;
- **00006** : Numéro d'ordre de la domiciliation (cinq chiffres) ;
- **EUR** : Code monnaie norme ISO : L'euro (trois lettres).

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

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

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

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

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

6.3. Etablissement de la fiche de contrôle :

Pour cette domiciliation, le préposé a établi une fiche de contrôle règlementaire modèle « FDI » Fiche de Domiciliation Importation, car il s'agit d'une importation à délai normal dont la réalisation physique ne dépasse pas une année à partir de la date de domiciliation (il existe un autre modèle, c'est le modèle « FDIP » Fiche Domiciliation Importation Projet concernant les importations à délai spécial dont la réalisation physique va au-delà d'une année).

Dans la fiche de contrôle on trouve les renseignements suivants :

- Numéro d'agence : 098
- Date d'ouverture du dossier : 22/01/2024
- Numéro du guichet domiciliataire : 15 03 02
- Nom et adresse de l'importateur : ENIEM Zone Industrielle Aissat-Idir, Oued-Aissi Tizi-Ouzou
- Date du contrat : 04/12/2023

- Pays d'origine : BELGIQUE
- Montant prévu :
 - En devise : **42 075.00 EUR**
 - En dinar : **6 198 165.02 DA**
- Nature des marchandises : **POLYSTYRENE CHOC STYRLUTION PS**

Après, une lettre de crédit sera adressée à la Direction des services étrangers de la BEA. Celle-ci contient les informations nécessaires à l'ouverture d'un crédit documentaire avec une demande d'émission de crédit documentaire par système télétraitement (système informatique)

Cette lettre comporte les renseignements suivants :

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

6.3.1. Calcul des commissions et taxes sur la domiciliation :

L'ouverture d'un dossier de domiciliation auprès de l'agence BEA 098 de Tizi-Ouzou donne lieu à la perception d'une commission selon les conditions bancaires.

À cet effet, l'agence établit un avis de débit pour débiter le compte du client (ENIEM) et un avis de crédit pour créditer le compte "produit bancaire" ainsi que celui de la "TVA collectée". La commission de domiciliation prélevée est fixée à **3 000,00 DA**, et la TVA collectée est de **19 %**.

6.3.2. Calcul du montant de la TVA :

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

1.1.1. Calcul du montant des frais de domiciliation (MFD) :

MFD = commissions de domiciliation + TVA

MFD = 3000 + 570 = 3570 DA

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

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

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

Le préposé vérifie les documents cités ci-dessus et procède ensuite à la saisie sur le système DELTA V8.

➤ La saisie sur le SWIFT :

Une fois l'ouverture sur le système Delta V8 est établie, le banquier procède à la saisie du message MT700 (Annexe n°05) qui concerne la mise en place du crédit documentaire. Ce message est composé de plusieurs champs obligatoires et facultatifs et qui doivent être remplis par des renseignements relatif aux deux contractants : numéro du crédit documentaire, date et lieu d'expiration, leurs banques, la description des documents d'expéditions, les termes et mode de règlement, la nature de la marchandise, son origine, montant et devise de règlement, moyen de transport, lieu d'embarquement et de débarquement, autorisation ou interdiction de transbordement et d'expédition partielle.

7. La demande d'ouverture du crédit documentaire :

7.1. Réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire :

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

- Le nom du donneur d'ordre et ses références : entreprise « ENIEM »
- Le nom de l'Agence domiciliataire : BEA agence 098 de Tizi-Ouzou.
- La date de la demande :
- La date d'ouverture du crédit : 22/01/2024
- La confirmation de crédit : sans risque.
- Le nom de banque notificatrice : BANQUE POPULAIRE RIVES PARIS
- Le montant de l'importation : **42 075.00 EUR**
- Le mode de paiement : paiement à vue.

7.1.1. Les documents exigés par l'importateur :

- Facture commerciale en 08 exemplaires établies et signées par le bénéficiaire (Annexe n°06).
- 3/3 jeux de connaissance original «clean on board » à ordre de BEA site ENIEM 098 Oued-Aissi (Annexe n°07).
- 01 origine du certificat d'origine (origine BELGUIM) établi par la chambre de commerce Belgique (Annexe n°08).
- Bordereaux de colisage originaux en 04 exemplaires établis et signés par le bénéficiaire.
- 02 originaux du certificat de conformité de la marchandise établi et singé par le bénéficiaire.
- Original du certificat de circulation de la marchandise EULR.
- Le terme de vente choisi : CFR.
- La nature de la marchandise : POLYSTYRENE CHOC STYROLUTION PS.
- Condition de transport : connaissance maritime.
- Le lieu d'embarquement : port ANVERS.
- Le lieu d'arrivée : port d'Alger.

- Expédition partielle : non autorisée.
- Transbordement : non autorisé.
- Le numéro de compte du client :.....
- Le numéro de domiciliation : 150302/2024/1/10/00006/EUR.
- La nature du crédit : irrévocable et confirmé.
- Autre instruction : le transfert de risque et de frais est à la charge de l'acheteur et les formalités douanières sont effectuées par le vendeur.
- L'assurance couverte : par l'exportateur.

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

a) Calcul des frais d'engagement :

$$\text{Frais d'engagement} = \text{commissions d'engagement} + \text{TVA}$$

Les frais d'engagement sont d'un taux de 6.5% du montant total de la facture :

b) Calcul des frais d'ouverture du crédit documentaire

$$\text{Commission d'engagement} = (\text{montant de la facture} \times 6.5\%) + \text{commission d'ouverture Credoc} + \text{frais Swift}$$

$$\text{Commission d'engagement} = ((42075 \times 146,1693) \times 6,5/1000) + 3000 + 3000 = 45975,48 \text{ DA}$$

$$\text{Commission d'engagement} = 45975,48 \text{ DA}$$

$$\text{TVA} = \text{commission d'engagement} \times 19\%$$

$$\text{TVA} = 45975,48 \times 19\% = 8735,34 \text{ DA}$$

$$\text{TVA} = 8735,34 \text{ DA}$$

$$\text{Le total des frais d'engagement} = 45975,48 + 8735,34 = 54710,82 \text{ DA}$$

$$\text{Total des frais d'engagement} = 54710,82 \text{ DA}$$

7.2. Etablissement de la chemise « ET7 » :

- Nom du client et son numéro de compte : entreprise ENIEM.
- Numéro de compte : Nature du crédit : irrévocable et confirmé.
- Nom du bénéficiaire : SNETOR OVERSEAS.
- Montant : EUR.
- Validité de crédit documentaire :
- Nature des marchandises : POLYSTYRENE CHOC STYROLUTION PS
- Expédition partielle : non autorisée.
- Transbordement : non autorisé.

7.3. Constitution des provisions reçues en garantie (PREG) :

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

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

7.4. Le transfert du dossier à la Direction de l'étranger :

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

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

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

8. La réalisation du crédit documentaire :

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

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

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

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

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

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

- Leurs conformités avec le crédit documentaire ouvert ;
- Leurs intégralités ;
- Leurs concordances entre eux ;
- Leurs concordances avec les RUU de la CCI.

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

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

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

8.1. La remise des marchandises :

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

9. L'apurement :

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

- Facture définitive domiciliée ;
- Copie SWIFT ;
- Connaissement maritime ;
- Document douanier « exemplaire banque » (Annexe n°10).

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

Ce cas pratique a bien démontré que le crédit documentaire a pu assurer le bon déroulement de l'opération d'échange en préservant les intérêts des deux parties concernées c'est-à-dire en permettant à l'exportateur de ce faire payer le montant des marchandises expédiées et à l'importateur de recevoir dans les délais prévus les marchandises conformes aux conditions stipulés dans le contrat du crédit documentaire.

Face au mécanisme du fonctionnement du crédit documentaire, on réalise les différents étapes et opérations assez complexes qui nécessitent une présence des deux parties acheteur et vendeur ainsi que leurs banques dès l'ouverture de la lettre de crédit jusqu'à l'encaissement.

Conclusion :

Le crédit documentaire est considéré comme l'un des moyens de paiement les plus sûrs dans le commerce international. Grâce à l'intervention des banques de l'importateur et de l'exportateur, il permet de sécuriser les transactions et de faciliter l'acquisition des biens et marchandises.

À travers l'étude de l'ENIEM, nous avons pu voir comment ce mécanisme est mis en place concrètement, en respectant des étapes bien précises. Cela montre l'importance d'une bonne organisation et d'une bonne compréhension des termes du contrat pour assurer la réussite de l'opération. Le crédit documentaire reste donc un outil essentiel pour les entreprises qui souhaitent commercer à l'international en toute sécurité

CONCLUSION GENERALE

Conclusion générale

2222

Le crédit documentaire constitue un mode essentiel dans le développement des échanges internationaux, en apportant sécurité et garanties aux différentes parties. Utilisé par la majorité des établissements de crédit pour le compte de leurs clients, il est régi par des règles précises établies par la Chambre de Commerce Internationale. Bien qu'il facilite les relations commerciales entre exportateurs et importateurs, sa mise en œuvre reste délicate en raison de la diversité des pratiques et des systèmes juridiques entre pays, ce qui exige une grande rigueur dans son traitement.

Dans notre travail, nous avons également vu que la mise en œuvre du crédit documentaire demande une maîtrise technique importante. La moindre erreur dans un document, une date manquante, une désignation incorrecte, une non-conformité peut bloquer le paiement. C'est pourquoi ce mode implique une excellente préparation, une communication fluide entre les services de l'entreprise et la banque, et une connaissance précise des règles applicables, notamment celles des Règles et Usances Uniformes (RUU 600) publiées par la Chambre de Commerce Internationale.

La nouvelle version des RUU 600, entrée en vigueur en juillet 2007, vient consacrer la position confiante du crédit documentaire (irrévocable) et pallier certaines ambiguïtés en matière d'interprétation qui étaient sources de plusieurs litiges. Ainsi, le crédit documentaire, en particulier lorsqu'il est irrévocable, s'impose comme l'un des moyens les plus sûrs pour garantir le paiement, en particulier pour l'exportateur. Il demeure un levier essentiel pour sécuriser, favoriser et stabiliser les transactions à l'échelle mondiale.

Cependant, il est difficile de juger théoriquement l'efficacité ou la complexité du crédit documentaire sans s'appuyer sur une étude de cas concrète. C'est dans ce cadre que nous avons analysé une opération d'importation réalisée par l'ENIEM de Tizi-Ouzou, lors de notre stage effectué au sein de cette entreprise.

Cette expérience nous a permis de suivre de près les différentes étapes d'un crédit documentaire et d'observer le rôle de coordination entre l'entreprise importatrice et sa banque, en l'occurrence la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), que nous avons visitée brièvement à cette occasion.

L'opération étudiée a montré que le respect strict des procédures documentaires, ainsi que la rigueur dans le suivi des conditions établies dans le crédit, ont permis d'assurer le bon déroulement de la transaction. Le fournisseur étranger a été payé conformément aux termes convenus, et l'ENIEM a pu réceptionner sa marchandise en temps voulu. Ce cas met en évidence que, bien que technique et exigeant, le crédit documentaire est un mécanisme efficace lorsqu'il est correctement appliqué.

L'objectif de ce mode de paiement universel est de réaliser un équilibre aussi harmonieux que possible entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur. Mais nous écartons d'emblée l'idée préconçue présentant ce mode de paiement comme une baguette magique entre les mains du vendeur et de l'acheteur, évitant totalement le risque et décourageant la malveillance.

Enfin, le crédit documentaire, par sa souplesse et son adaptation à chaque transaction, facilite les règlements internationaux et donne la possibilité à l'exportateur SNETOR de mobiliser sur place ses créances et à l'importateur Entreprise ENIEM d'accroître ses achats à l'étranger, car il lui fournit le fonds de roulement nécessaire en suppléant son banquier. Le climat de confiance qu'il procure aux intervenants fait apparaître que ce crédit forme le crédit bancaire le plus utilisé dans les transactions internationales.

Conclusion générale

2222

Les résultats de notre étude confirment que le crédit documentaire, lorsqu'il est correctement appliqué, constitue une technique de paiement sécurisée et efficace, réduisant considérablement les risques de non-paiement et garantissant la fluidité des échanges. Toutefois, certaines limites subsistent, notamment liées aux coûts bancaires, aux délais administratifs et aux risques d'erreurs documentaires.

À la lumière de ces constats, nous recommandons de renforcer la formation du personnel chargé de son traitement, d'améliorer la coordination entre entreprises et établissements bancaires, de promouvoir la digitalisation des documents pour limiter les délais, et de vulgariser davantage les règles des RUU 600 afin d'uniformiser les pratiques.

En somme, le crédit documentaire demeure la technique de paiement internationale la plus sécurisée, à condition qu'il soit bien maîtrisé par l'ensemble des intervenants et continuellement adapté aux évolutions du commerce mondial.

Bibliographie

Bibliographie

Bibliographie :

Ouvrages :

- BELOTTI.J, « Le transport international de marchandises », Edition VUIBERT, Paris, 1992.
- Chambre de commerce internationale (2020). Incoterms 2020, Règles officielles pour l'interprétation des termes commerciaux. ICC Publication n°723.
- CHEHRIT.K, « Le crédit documentaire », Edition Grand Alger Livres, Alger, 2007.
- DUBOIN.J et DUPHIL.F, « Exporter pratique du commerce international », 16ème édition, Edition Foucher, Paris, 2000.
- Guide du commerce extérieure, Edition Attijariwafa bank, 2010.
- HADDAD.S, « Le crédit documentaire », Edition pages Bleues Internationales, Alger, 2011.
- JAMMAL.N, « Commerce international : théorie, techniques et applications », 2005, Editions du renouveau pédagogique, Montréal, Canada, 2005.
- LAHLOU.M « Le crédit documentaire », Edition ENAG, Alger, 1999.
- LASARY, « Le commerce international », Edition Dunod, France, 2005.
- LEGRAND.G et MARTINI.H, « Gestion des opérations Import-Export », Edition DUNOD, Paris, 2008.
- LEGRAND.GH et MARTINI.H, « Commerce international », 3eme édition, 2010.
- MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNEDE.J, « Crédit documentaires, Lettres de crédit stand-by, Cautions et garanties : GUIDE PRATIQUE », 1^{er} édition, France, 2007.
- MONOD Didier-Pierre, « Moyens et techniques de paiement internationaux », 4ème édition, Edition ESKA, Paris, 2007.
- SERVIGNY.A et BENOIT.M et ZELENKO.I, « Le risque de crédit : nouveaux enjeux bancaires », Edition DUNOD, France, 2001.
- SIMON Yves, « Techniques Financières Internationales », 5eme édition, ECONOMICA, Paris, 1993.

Mémoires :

- AKNOUCHE.C et BAAZIZ.MH, « Le crédit documentaire comme instrument de paiement et de garantie dans le cadre d'une opération d'importation », Mémoire fin d'étude, Département des sciences économiques, Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestions, Université de Tizi-Ouzou, promotion 2015.
- AREZKI.CH, TABELLOUT.N, « Crédit documentaire, technique de paiement sécurisée à l'International », Mémoire fin d'étude, Banque et Marchés Financiers, Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et Sciences de Gestion, UMMTO, Promotion 2015.
- CHAPDELIENE TEAMO.M, « Traitement des chèques à l'encaissement », Brevet de Technicien Supérieur en gestion des entreprises, Institut privé de gestion de Dakar Sénégal, Promotion 2007.
- KACED.A et ARAB, « Procédure d'importation par crédit documentaire », Mémoire fin de formation, INSIM, Tizi Ouzou.
- KEBBAB.K et SALHI.S, « Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire », Mémoire de fin d'études, École nationale supérieure de statistique et d'économie appliquée (ENSSEA), Promotion 2012.
- KHALDI Massimo, « Le crédit documentaire », Mémoire Licence, Université de Tizi-Ouzou, Promotion 2009.
- MAOUCHE.M et BOURAHLA.T, « Les moyens de paiement et de financement du Commerce International : Cas du financement d'une opération d'importation par la technique du crédit documentaire au sein de la B.E.A (Agence de T.O n°34) », Mémoire fin d'étude, Département des sciences commerciales, Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestions, Université de Tizi-Ouzou, promotion 2020.
- OYOUNE EKOMI.M, « Le financement bancaire des opérations d'importations », Institut Privé de gestion, Promotion 2006.
- SIHALI.A, « Les techniques de paiement et les garanties bancaires à l'international », Mémoire de fin d'étude, Promotion 2019, Alger.

Article de revue professionnelle :

- ROUEYER-ACHOINEL, « La banque et l'entreprise », La revue banque n°10, 1996.

Sites web :

- <http://www.douane.gouv.fr/articles/a10836-incoterms-pour-une-meilleure-performance> (consulté le 21/05/2025).
- https://static.societegenerale.fr/ent/ENT/Repertoire_par_type_de_contenus/Fichiers_uploads/PDF/Commerce_international/credit_documentaire_savoir_plus.pdf (consulté le 04/06/2025).

- <https://www.assurance-credit-entreprise.fr/assistance/moyens-paiement/credit-documentaire> (consulté le 03/06/2025).
- <https://www.bt.com.tn/credit-documentaire-entreprises> (consulté le 03/06/2025).
- <https://www.capital.fr/votre-argent/billet-a-ordre-1355151> (consulté le 15/05/2025).
- Tirée et adaptée d'EUR – export, « Les techniques de paiement international », [En ligne]. 2002 [www.eur-export.com:/français/default.htm].
- Tirée et adaptée d'Eur-export, « Le crédit documentaire (Credoc) », [en ligne], sans date, [www.eur-export.com/français/aptheo/finance/resup/lecharge.htm].
- www.mondissimo.dz (consulté le 20/05/2025).
- www.procomptable.com (consulté le 30/04/2025).

Liste des abréviations

Abréviations	Significations
ABS	Acrylonitrile Butadiène styrène
BEA	Banque Extérieure d'Algérie
BNA	Banque Nationale d'Algérie
CCI	Chambre de Commerce Internationale
CEO	Commission d'Evaluation des offres
CFR	Cost and Freight
CIF	Cost Insurance and Freight
CIP	Carriage ad Insurance Paid To
CPT	Carriage Paid To
CREDOC	Crédit Documentaire
DA	Dinar Algérien
DAP	Delivered At Place
DAT	Delivered At Terminal
DCE	Direction du Commerce Extérieur
DDP	Delivered Duty Paid
ENIEM	Entreprise Nationale des Industries Électroménagères
ETT	Établissement de Transformation Thermoplastique
EULR	Européen Union Registration (Certificat UE)
EXW	Ex Works
FAS	Free Alongside Ship
FCA	Free Carrier
FOB	Free On Board (Franco à bord)
HIPS	High Impact Polystyrène
INCOTERMS	International Commercial Terms
LFC	Loi de Finances Complémentaire
MET	Ministère de l'Énergie et des Transports
PS	Polystyrène
RUU	Règles et Usances Uniformes
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TCO	Tableau comparatif des offres
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée

Liste des tableaux

Numéro	Intitulé	Page
01	Comparaison entre la remise et le crédit documentaire	20
02	Les obligations de l'importateur et de l'exportateur selon l'incoterm choisi	24 ,25
03	Les différents produits de l'ENIEM par unité	53
04	Cachet de domiciliation d'importation	62

Liste des schémas

Numéro	Intitulé	Page
01	Circuit d'un chèque à l'international	04
02	Fonctionnement du système SWIFT	07
03	Représentatif du règlement d'une opération par billet à l'ordre	8
04	Utilisation de la lettre de change	10
05	Les étapes du mécanisme de paiement par encaissement documentaire	13
06	Les étapes du mécanisme de paiement par crédit documentaire	18
07	le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit documentaire	33
08	Représentatif du crédit documentaire révocable	42
09	Le déroulement d'un crédit documentaire adossé ou back to back	45
10	Mise en place de la lettre de crédit standby	47
11	Organigramme de l'ENIEM	52
12	Structure organisationnelle de la BEA	60

Liste des annexes

Numéro	Intitulé	Page
01	Demande d'ouverture d'un crédit documentaire	90-91
02	Demande de domiciliation bancaire	92
03	Facture pro-forma	93
04	Avis de débit	94
05	Le message MT700	95
06	Facture commerciale	96-97
07	Bill of lading	98
08	Certificat d'origine	99
09	Document douanier	100

ANNEXES

Annexe 01 : Demande d'ouverture d'un crédit documentaire

098 ICDO006.24.027

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE OUVERTURE DE CREDIT-DOCUMENTAIRE

Réf/DG/N° _____ /DFC/N° _____ /2024.

Oued Aissi, le :

N° de compte :

Nous vous prions d'ouvrir un crédit documentaire :

Révocable Irrévocable Confirmé Non confirmé

Auprès de (banque du fournisseur) : **BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS**

Adresse :

IBAN : **FR76 1020 7003 2022 2118 9942 668**

SWIFT : **CCBPPRPPMTG**

En faveur de (Nom du Fournisseur) : **SNETOR OVERSEAS**

Adresse : **11avenue Dubonnet-92407 Courbevoie Cedex-France**

Tél : **+33 149 04 88 88**

Fax : **+33 149 04 88 99**

Email : **y.mahdid@snetor.com**

D'un montant en chiffre : **42 075,00 €**

Nature de la devise : **Euros**

En lettres : **Quarante Deux Mille Soixante Quinze Euros.**

Validité : **19/04/2024**

Aux conditions suivantes :

Départ usine FOB CFR

Réalisable :

A vue Paiement différé à Jours date du BL

Expéditions partielles : autorisées interdites

Transbordements : autorisés interdits

Embarquement : **Port ANVERS**

Aéroport :

Destination : **Port D'ALGER**

Au plus tard :

Nature de la marchandise : **POLYSTYRENE CHOC STYROLUTION PS 486N**

Quantité : **24,75 Tonnes** Prix unitaire : **1 640,00 €/Tonne**

Fret : **1 485,00 €**

Origine de la marchandise : **BELGIUM**

Suivant facture pro-forma N° **DZ000064** du **04/12/2023**

- Délais de remise des documents : **15 jours.**
- Les frais à l'intérieur de l'Algérie sont à notre charge.
- Les frais hors Algérie, ainsi que les frais de confirmation, sont à la charge du bénéficiaire



DOCUMENTS DEMANDES :

Par canal bancaire : BEA site ENIEM 098 Oued-Aissi Tizi-Ouzou

- / - Facture commerciale originale en 08 exemplaires établies et signées par le bénéficiaire.
- / - 3/3 Jeux de connaissance original « Clean on board » à ordre de BEA site ENIEM 098 Oued-Aissi.
- / - 01 original du Certificat d'origine (**origine BELGIUM**) établi par la chambre de commerce BELGIQUE.
- / - Bordereaux de colisage originaux en 04 exemplaires établis et signés par le bénéficiaire.
- / - 02 originaux du certificat de conformité de la marchandise établi et signé par le bénéficiaire.
- 01 original du certificat de circulation de la marchandise EUR1.

De convention express, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelques causes que ce soit.

La mobilisation de crédit par acceptation ne fait d'obstacles à votre demande de reconstitutions de marge avant l'échéance des traites, si le prix de la marchandise vient à baisser au dessous du montant total des traites acceptées. Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement à l'arrivée des documents à Alger déduction faite de provision versée plus votre commission et frais accessoires, et ce qu'elle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement.

Cette opération est soumise aux règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire approuvé par la chambre de commerce internationale actuellement en vigueur, sous réserve de l'application des règles et usages propres au pays où l'opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les règles et usances uniformes. (Rayer les mentions inutiles).

Pièces Jointes :

- Facture pro-forma domiciliée N° DZ000064 du 04/12/2023.
- 01 Exemple rempli concernant les formalités de domiciliation.

VISA ET CACHETS

**Directeur Finances et
Comptabilité
Madjid IGHIL**



**TOUAT Rabah
Directeur des Ressources
Humaines et Administration**

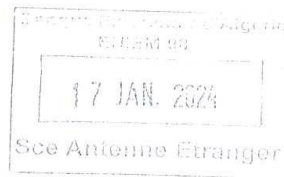
Annexe 02 : Demande de domiciliation bancaire

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Réf/DG/N° _____/DFC/N° 051/2024.

Oued-Aïssi le :

NOM OU RAISON SOCIALE : **EPE/SPA ENIEM - ENIEM EXPLOITATION**
ADRESSE : **Zone Industrielle Aissat Idir, Oued-Aïssi B.P 71A, Chikhi Tizi-Ouzou**
COMPTE N° : **00200098980986001797**
CAPITAL SOCIAL : **10 279 800 000 DA**
NOM DU GERANT : **M. LAOUNI AHMED**



Messieurs,

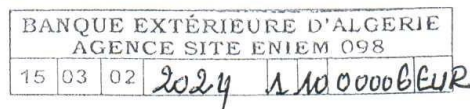
Conformément aux nouvelles dispositions du règlement 07/01 du 03/02/2007 aux importations et aux exportations, nous vous demandons de bien vouloir ouvrir en notre nom un dossier de domiciliation pour importer les marchandises suivantes :

- ✓ Nature de la marchandise : **POLYSTYRENE CHOC STYROI UTION PS**
- ✓ Origine de la marchandise : **Belgique**
- ✓ Facture proforma N°: **DZ000064** du **04/12/2023**
- ✓ Fournisseur: **SNETOR OVERSEAS**
11 Avenue Dubonnet-92407 Courbevoie Cedex-France

- ✓ Montant en devise maximum ou environ : **42 075,00 EURO**
- ✓ Contre valeur en DZD : **6 198 165,02 DA**
- ✓ Tarif douanier : **3903199000**
- ✓ Mode de paiement : **LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE CONFIRMEE A VUE**
- ✓ Destinations de la marchandise : **PORT D'ALGER**

- ✓ Nature du contrat : **CFR**
- ✓ Tolérance : **/**
- ✓ N° du registre de commerce : **15/00-0043191B99.**
- ✓ N° de l'identification fiscale : **099915004319197.**
- ✓ N° de l'identification statistique : **098315010010355.**

- ✓ Adresse de rattachement des impôts : **DGE CHEMIN AHMED GUADOUCHE BEN AKNOUN ALGER.**



Nous nous engageons à vous remettre les documents douaniers dans les délais réglementaires. Aussi, nous vous dégageons de toutes responsabilités pouvant en résulter de cette opération.



TOUAT Rabah
Directeur des Ressources
Humaines et Administration

Annexe 03 : Facture pro-forma



Nos Coordonnées bancaires (USD)
 HSBC | FR76 3005 6005 1105 1100 3682 189 | CCFRFRPP
 Société Générale | FR76 30003 03877 03020701940 58 | SOGEFRPP
 BNP | FR76 3000 4018 9500 0100 0792 491 | BNPAFRPPXXX
 LCL | FR92 3000 2007 7400 0000 1553 Q14 | CRLYFRPP
 NATIXIS | FR76 3000 7999 9904 2686 7500 170 | NATXFRPP
 BRED | FR76 1010 7001 1800 5180 6169 565 | BREDFRPPXXX
 BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS | FR76 1020 7003 2022 2118 9942 668 | CCBPFRPPMTG
 ARKEA | FR76 1882 9295 7103 9227 8560 106 | CMBRFR2BCME
 CIG | FR76 1005 7190 4800 0999 3030 295 | CMCIFRPP

Contact	FACTURE PRO FORMA	N° DZ000064	Date 04/12/2023
VENDU A ENTREPRISE NATIONALE DES INDUSTRIES ELECTROMENAGER EPE/SPA ENIEM EXPLOITATION NIF 099915004319197 ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED AISSI TIZI-OUZOU Algerie			
Vos références :			
Conditions de vente	CFR - ALGER		
Votre contact			

Description	Quantité	Un.	Prix unitaire FOB	Total HT EUR
1 POLYSTYRENE CHOC STYROLUTION PS 486N	24,75	T	1640	40 590
Réf : PS486N Origine : BELGIUM Provenance : BELGIUM				
POLYSTYRENE CHOC STYROLUTION PS 486N	24,75	T	Prix unitaire FRET 60	1 485
POLYSTYRENE CHOC STYROLUTION PS 486N	24,75	T	Prix unitaire CFR 1700	42 075
VALEUR FOB INDICATIVE				40590
VALEUR FRET INDICATIVE				1485
TOTAL CFR ALGER Incoterm 2020			EUR	42075

MONTANT FACTURE : Quarante-deux mille soixante-quinze euros
 PORT D'EMBARQUEMENT : ANVERS Belgique

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE SITE ENIEM 098

15 03 02 2024 110 00006 EUR

port de débarquement : port d'Alger
 DESTINATION FINALE ALGERIA
 PAIEMENT LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE ET CONFIRMEE A VUE
 EMBALLAGE / CONTAINER 1 X 40' FCL
 EXPEDITION MARITIME

BON POUR ACCORD (CACHET + SIGNATURE)

COORDONNEES BANCAIRES POUR CE DOSSIER

By placing the order, I confirm that I have read the general terms and conditions of sale sent by e-mail, also available on the website www.snetor.com, and accept them without reservation.

En vertu de l'article L441-6 du Code de Commerce, tout retard de paiement entraine l'exigibilité d'intérêts calculés conformément au taux indiqué dans nos conditions générales de ventes, assortis d'une indemnité forfaitaire de recouvrement de 40 €.
 Nos ventes réalisées hors France sont en exonération de TVA en vertu de l'article 262 ter I du Code général des impôts pour les ventes en UE et de l'article 262 I du Code général des impôts pour les ventes hors UE.

Further to our developments of the last few years, we have decided to change the name of legal entity Snetor Chimie.
 It will be renamed Snetor Overseas - Effective January 1st 2022.
Important : it means that neither the address nor the legal representatives nor the bank accounts nor the VAT numbers will change.

11 avenue Dubonnet - 92407 Courbevoile Cedex - France / Tel : +33 1 49 04 88 88 - Fax : +33 1 49 04 88 99

www.snetor.com

S.A.S. au capital de 15 120 000 € - RCS Nanterre B 411 096 290 - T.V.A. FR 36411096290 - SIRET 411 096 290 00019 - APE 4676Z



Annexe 04 : Avis de debit

بنك الجزائر الخارجي



Banque Extérieure d'Algérie

AVIS DE DEBIT

N° compte :

9809860017-97

Le :

8 Avril 2024

Service :

Agence : QUED AISSI
 Valeur : 07/04/2024
 Type : CREDOC "I" A VUE NON PROV
 Dossier : ICD24000006

E.P.E EPE/SPA ENIEM
 ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR
 QUED AISSI T
 TIZI OUZOU
 150000 QUED AISSI

DINAR ALGERIEN
 ENIEM EXPLOITATION

ALGERIE
 Casier No 0

Motif	Frais	Montant
REGLEMENTS IMPORT SNETOR OVERSEAS REF. Marchandises C.F.R.		6.141.279,67
MONTANT : 42.075,00 EUR AU COURS DE 145,9603000	Recupération Clons de	6.142,00
	Taxes	1.166,98

SPA au capital de 230 000 000 000 DA - Siège social : 11, Boulevard Colonel Amirouche, Alger - R.C. Alger 09-115581-2000

6.148.588,61

Total à votre débit DZD :

Annexe 05: Le message MT700

25/01/99-14:50:10

Ack098-3009-003191

1

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----

Verification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Reason: Original Status : Network Ack
Priority/Category : Normal
Message Input Reference : 1434 240125BEXADZALAD0E3559191921
----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum
Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : CCBPFRPPMTG
BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS
PARIS FR
MUR : CREDOC
----- Message Text -----

27: Sequence des totaux
1/1
04: Forme de credit documentaire
IRREVOCABLE
20: Numero du credit documentaire
098ICDC000624099
31C: Date d'emission
240125
40E: Regles d'application
UCP LATEST VERSION
31D: Date et lieu de l'expiration
240419FRANCE
51D: Banque demanderesse -nom/adresse
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE OUED AISSI SITE ENIEM 098
OUED ATSSI CODE POSTALE 15552
ALGERIE CODE BIC BEXADZAL098
50: Partie demanderesse
ENIEM EXPLOITATION
ZONE INDUSTRIELLE AISSA IDIR
OUED AISSI CODE POSTAL 15552
TIZI OUZOU ALGERIE
59: Beneficiaire - nom/adresse
SNETOR CVERSEAS
11 AVENUE DUBONNET-92407 COURBEVOIE
CODEX-FRANCE
32B: Code devise et montant
Currency : EUR (EURO)
Amount : #42.075,00#
03A: Disponible chez/via - FI BIC
CCBPFRPPMTG
BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS
PARIS FR
BY PAYMENT

Annexe 06: Facture commercial



Nos Coordonnées bancaires (EUR)
 HSBC | FR76 3005 6006 1105 1100 3881 995 | CCFRFRPP
 Société Générale | FR76 30003 03877 00020701949 73 | SOGEFRPP
 BNP | FR76 3000 4009 6100 0100 0831 639 | BNPAFRPPXXX
 LCL | FR10 3000 2007 7400 0000 1552 P47 | CRLYFRPP
 NATIXIS | FR76 3000 7999 9964 2666 7500 073 | NATXFRPP
 BRED | FR 76 10107 00118 00224040149 53 | BREDFRPPXXX
 BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS | FR76 1020 7003 2022 2118 9942 698 | CCBPFRPPMTG
 ARKEA | FR76 1882 9754 1603 8227 8564 041 | CMBFRFR2BCME
 CIC | FR76 1005 7190 4800 0999 3030 101 | CMCIFRPP
 CREDIT AGRICOLE | FR76 1820 6004 2465 0868 9811 407 | AGRIFRPP882

M^{me} DEGHILH
 ORIGINAL

Page 1 / 2

Contact	FACTURE COMMERCIALE	N° 1424002522	Date 01/03/2024
LIVRE A ENIEM EXPLOITATION ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED AISSI CODE POSTAL 15552 TIZI OUZOU ALGERIE		VENDU A ENIEM EXPLOITATION ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED AISSI CODE POSTAL 15552 TIZI OUZOU ALGERIE	
Vos références : 1124001624		N° Projet	
Conditions de vente CFR - ALGER		CH2401571	
Votre contact Oumayma MESSAOUDI / o.messaoudi@snetor.com			

Description	Quantité	Un.	Prix	Total HT EUR
1 POLYSTYRENE CHOC EXTRUSION PS 486N Réf : PS486N HS code: Origine : Belgium Provenance : Belgium Condit : 990 X 25 KG BAGS CFR PORT ALGER ALGERIE INCOTERMS 2020 NATURE DE LA MARCHANDISE: POLYSTYRENE CHOC STYROLUTION PS 486 N QUANTITE: 24,75 TONNES PTIX UNITAIRE:1 640,00 EUR/TONNE MONTANT DU FRET: 1 485,00 EUR SUIVANT FACTURE PROFORMA NR: DZ000064 DU 04/12/2023 CERTIFICAT DE CONFORMITE Nous soussigné, SNETOR OVERSEAS, 11 avenue Dubonnet, 92407 Courbevoie cedex France, certifions par le présent CERTIFICAT que la matière première suivant le descriptif de cette facture commerciale répond et correspond aux Normes Internationales en Vigueur. L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation douanière N° FR003410/0070 du 03/01/2024 - avenant N° 3) déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine préférentielle UE. Dispense de signature LC N° : 098ICD0000624099	24.750	T	1 700.000	42 075.00

11 avenue Dubonnet - 92407 Courbevoie Cedex - France / Tel : +33 1 49 04 88 88 - Fax : +33 1 49 04 88 99

www.snetor.com

S.A.S. au capital de 16 120 000 € - RCS Nanterre B 411 096 290 - T.V.A. FR 36411096290 - SIRET 411 096 290 00019 - APE 4676Z



Nos Coordonnées bancaires (EUR)
 HSBC | FR76 3005 6005 1105 1100 3681 995 | CCFRFRPP
 Société Générale | FR76 30003 03877 00020701840 73 | SOGEFRPP
 BNP | FR76 3000 4009 6100 0100 0831 639 | BNPFRFPXXX
 LCL | FR10 3000 2007 7400 0000 1552 P47 | CRLYFRPP
 NATIXIS | FR76 3000 7999 9904 2686 7500 073 | NATXFRPP
 BRED | FR 76 10107 00118 00224040149 53 | BREDFRPPXXX
 BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS | FR76 1020 7003 2022 2118 9942 668 | CCBPFRPMTG
 ARKEA | FR76 1882 9754 1803 9227 8564 041 | CMBRFR2BCME
 CIC | FR76 1005 7190 4800 0999 3030 101 | CMCIFRPP
 CREDIT AGRICOLE | FR76 1820 6004 2465 0898 9811 407 | AGRIFRPP882

ORIGINAL

Contact	FACTURE COMMERCIALE	N° 1424002522	Date 01/03/2024
LIVRE A ENIEM EXPLOITATION ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED AISSI CODE POSTAL 15552 TIZI OUZOU ALGERIE		VENDU A ENIEM EXPLOITATION ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED AISSI CODE POSTAL 15552 TIZI OUZOU ALGERIE	
Vos références : 1124001624	Conditions de vente CFR - ALGER	N° Projet	
Votre contact Oumayma MESSAOUDI / o.messaoudi@snetor.com		CH2401571	

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE SITE ENIEM 028
 15 03 02 2024 1110100006 EUR

VALEUR FOB ANVERS	40 590.00
VALEUR FRET	1 485.00
TOTAL CFR ALGER	EUR 42 075,00

DESTINATION FINALE ALGERIA

PAIEMENT Lettre Crédit irrevocable et confirmée - A vue

EMBALLAGE / CONTAINER 1 X 40' FCL

EXPEDITION MARITIME A BORD DU NAVIRE "MSC DESIREE" DU 01.03.24

LICENCE A CONFIRMER / TO BE CONFIRMED

Tout retard de paiement donnera lieu à une facturation d'agios au taux de 1% par mois

En vertu de l'article L441-6 du Code de Commerce, tout retard de paiement entraîne l'exigibilité d'intérêts calculés conformément au taux indiqué dans nos conditions générales de ventes, assortis d'une indemnité forfaitaire de recouvrement de 40 €.

Nos ventes réalisées hors France sont en exonération de TVA en vertu de l'article 262 ter I du Code général des impôts pour les ventes en UE et de l'article 262 I du Code général des impôts pour les ventes hors UE.

Merci de donner instruction à votre banque de ne pas convertir les paiements en devises mais de respecter la devise indiquée dans votre ordre de paiement.

Seuls vos règlements effectués sur l'un de ces comptes indiqués et correctement reçus par nos banquiers libéreront votre société de sa dette à notre égard.

Avant tout changement de coordonnées bancaires concernant notre société, ou en cas de doute de votre part ou de celle de vos services, merci de systématiquement demander une confirmation écrite et verbale auprès de votre interlocuteur commercial SNETOR habituel.

La marchandise reste la propriété de SNETOR OVERSEAS jusqu'au paiement intégral de la facture. Facture commerciale certifiée sincère, véritable et conforme aux livres de vente.

11 avenue Dubonnet - 92407 Courbevoix Cedex - France / Tel : +33 1 49 04 88 88 - Fax : +33 1 49 04 88 99

www.snetor.com

S.A.S. au capital de 16 120 000 € - RCS Nanterre B 411 095 290 - T.V.A. FR 36411096290 - SIRET 411 095 290 00019 - APE 4676Z

Annexe 07: Bill of lading

 MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A. 12-14, chemin Rieu - CH -1208 GENEVA, Switzerland website: www.msc.com SCAC Code: MEDU		BILL OF LADING No. MEDUAX530457 ORIGINAL		<small>"Port-To-Port" or "Combined Transport" (see Clause 1)</small>										
PPR: OS STYROLUTION EUROPE GMBH INZER LANDSTRASSE 50 125 FRANKFURT AM MAIN RMANY Ref #: 6001843009		NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's 1 Of Three		NO. OF RIDER PAGES 1 One										
NSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of ..." here IRDRE LA B.E.A.SITE ENIEM OUED ISI 098		CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD) SHIPPER'S LOAD, COUNT AND SEALED INCOTERM mentioned strictly without prejudice to the Terms of the contract of Carriage FCL/FCL Lloyds/IMO Number: 9745665 <small>"Said to contain, the carrier had no means to verify shipper's representation and the letter to be ultimately responsible for short-ages established at destination in case the container is discharged with the same seal as noted on this bill of lading."</small> FREE OUT SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT FCL/FCL - FREE OUT <small>"All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the returning of empty container to empty depot are for Merchant's account. Such costs and expenses may include but are not limited to: (Continued in the Description section) PORT OF DISCHARGE AGENT: SARL MSCA MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY ALGERIA Cooperative En-nahar No. 11 Les Sources - Bir Mourad Rais Alger, 16050 Phone : +213 21 563 530 Email: infoalger@msc.com.dz Fax : +213 21 561 535</small>												
TIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify - see use 20) IEM EXPLOITATION NE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR ED AISSI CODE POSTAL 15552 I OUZOU ALGERIE I N 099915004319197														
3SEAL AND VOYAGE NO. (see Clause 8 & 9) C DESIREE - NL408A		PORT OF LOADING ANTWERPEN, BELGIUM		PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX										
CKING REF. (or) SHIPPER'S REF. 3B1739016		PORT OF DISCHARGE ALGER, ALGERIA		PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2) XXXXXXXXXXXXXXXX										
PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)														
Container Numbers, Seal Numbers and Marks		Description of Packages and Goods <small>(Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable)</small>		Gross Cargo Weight										
		continued from Carrier's Agent Endorsements: container shifting, restow on vessel, discharging, transferring, plugging and monitoring for reefer containers, storage and demurrage, empty container transportation and unloading when returned to empty depot, torn tarpaulin, repair of damaged containers, etc. The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line. NEW DEMURRAGE CLAUSES TO BE INSERTED ON BL FOR ALGERIAN PORTS Please note that the clause to be inserted on OBL for all cargo intended to all Algerian ports will be as follows (15th September 2022 - Shipped on Board date): DEMURRAGE: DRY CONTAINERS From 16th day until 22nd day: USD 24/ 20'DV (USD 32 20'DV HAZ) USD 44 / 40'DRY (USD 68 / 40' HAZ) USD 51/ 45'HC (USD 66 / 45'HC HAZ) From 23rd day to 60th day: USD 44/ 20'DV (USD 58 20'DV HAZ) USD 84/ 40'DRY (USD 110/ 40' HAZ) USD 97/ 45'HC (USD 128 / 45'HC HAZ) From 61st day onwards: USD 60/ 20'DV (USD 7620'DV HAZ) USD 130/ 40'DRY (USD 156/ 40' HAZ) USD 138/ 45'HC (USD 180 / 45'HC HAZ) SPECIAL EQUIPMENT (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 16th day until 22nd day: USD 28/ 20' (USD 36 / 20'HAZ) USD 60/ 40' (USD 78 / 40' HAZ) From 23rd day to 60th day: USD 44/ 20' (USD 57 / 20' HAZ) USD 98/ 40' (USD 127 / 40' HAZ) From 61st day onwards: USD 60/ 20' (USD 78 / 20' HAZ) USD 120/ 40' (USD 156 / 40' HAZ) REEFER CONTAINERS From 4th day until 8th day: USD 55/ 20'RF (USD 72 / 20'RF HAZ) - USD 110 / 40'RF (USD 143 / 40'RF HAZ) From 9th day onwards: USD 110/ 20'RF (USD 143 / 20'RF HAZ) - USD 240 / 40'RF (USD 312 / 40'RF HAZ). Freight forwarder's reference number: BDP 1147145282 Please see attached RIDER for Container / Cargo Description(s). 1 x 40' DRY VAN Total Items : 990 Total Gross Weight : 25174.800 Kgs.												
FREIGHT & CHARGES Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16)														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>FREIGHT & CHARGES</th> <th>BASIS</th> <th>RATE</th> <th>PREPAID</th> <th>COLLECT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT						RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIERS APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT. If this is a negotiable (To Order / of) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable. IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and wherever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.		
FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT										
DECLARED VALUE (Only applicable if Ad Valorem) gms paid - see Clause 7.3) XXXXXXXXXXXXXXXX		CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1) 1 cntr		SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A. by MSC BELGIUM N.V. As Agent  M. Beaudandl A 395900858										
DATE AND DATE OF ISSUE 213 ANTWERP, BE 05-Mar-2024		SHIPPED ON BOARD DATE 01-Mar-2024												

Annexe 08: Certificat d'origine

ORIGINAL

ELECTRONIC SYSTEM FOR FACILITIES - PARIS CHAMBER OF COMMERCE	1. Expéditeur / Consignor SNETOR OVERSEAS 11 AVENUE DUBONNET 92407 COURBEVOIE UNION EUROPEENNE- France / EUROPEAN UNION-France	N° 2024_03_08_10551420	e-CO Electronic Certificate of Origin
	2. Destinataire / Consignee ENIEM EXPLOITATION NIF N° : 099915004319197 ZONE INDUSTRIELLE AISSAT IDIR OUED AISSI CODE POSTAL 15552 TIZI OUZOU Algeria / Algérie	COMMUNAUTE EUROPEENNE EUROPEAN COMMUNITY CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN	
4. Mode de transport (facultatif) /Transport details (Optional) Mer/Sea : MARITIME A BORD DU NAVIRE "MSC DESIREE" DU 01.03.24	3. Pays d'origine / Country of origin UNION EUROPEENNE-Belgique / EUROPEAN UNION-Belgium	5. Remarques (facultatif) / Remarks (optional) LC N° : 098ICD0000624099	
6. Désignation des marchandises / description of goods 24.750 T OF POLYSTYRENE CHOC EXTRUSION PS 486N 999 X 25 KG BAGS 1 X 48' FCL	7. Quantité / Quantity 24.750 tons		

8. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N°3
THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX3

IMPRESSION SANS VALEUR LEGALE - PRINT WITHOUT LEGAL VALUE

GESTION ELECTRONIQUE DES FORMALITES INTERNATIONALES

DELIVERED BY / DELIVRE PAR

CO Verification: <https://certificates.iccwbo.org>
N° de sécurité / Security number
FR71QHDHV27PKW

**ELECTRONIC
CERTIFICATE
LE MANAC'H**
Christèle
08.03.2024



**CERTIFICAT
ELECTRONIQUE**

Digitally signed by LE MANAC'H
Date: 08/03/2024 16:57:22
Reason: Certificat d'origine
Location: PARIS, France

(Handwritten signature)



Table des matières

Table des matières

Introduction générale :

Chapitre01 :les modes et les instruments de paiement

Introduction :	2
Section 01 : Les instruments de paiement à l'international	2
1. Chèque :	2
1.1. Définition du chèque :	2
1.2. Les mentions du chèque :	3
1.3. Types de chèque :	3
1.4. Le circuit du chèque à l'international :	3
1.5. Les avantages et les inconvénients du chèque :	5
2. Les virements bancaires internationaux :	5
2.1 Définition d'un virement bancaire :	5
2.2 Les mentions du virement :	5
2.3 Les types de virement international :	6
2.3. Les avantages et les inconvénients du virement international :	7
3. Le billet à ordre :	8
3.1. Définition du billet à ordre	8
3.2. Les mentions obligatoires :	8
3.3. Les avantages et les inconvénients du billet à ordre :	9
4. La lettre de change (bill of exchange) :	9
4.1. Définition de la lettre de change :	9
4.2. Utilisation de la lettre de change :	9
4.3. Les avantages et les inconvénients de lettre de change :	10
Section 02 : Les modes de paiement à l'international	12
1. Remise documentaire :	12
1.1. Définition de la remise documentaire :	12
1.2. Mécanisme du la remise documentaire :	14
1.3. Le coût :	15
1.4. Les motifs de non-paiement et de non-levée des documents :	15
1.5. Les avantages et inconvénients de la remise documentaire :	15
2. Le crédit documentaire (lettre de crédit) :	16
2.1. Définition du crédit documentaire :	16
2.2. Les étapes du mécanisme de paiement par crédit documentaire :	16
2.2. Les intervenants du crédit documentaire	18

2.3. Les différentes formes de réalisation du crédit documentaire :	19
2.4. Cadre réglementaire :	19
2.5. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire :	19
3. Le transfert libre (encaissement simple) :	20
3.1. Définition de transfert libre :	20
3.2. Les avantages et les inconvénients de transfert libre :	21
Section 03 : Les incoterms	22
1. Définition des incoterms (International commercial terms) :	22
2. Objectifs des incoterms :	22
3. Le rôle des incoterms :	23
3.1. Répartition des obligations :	23
3.2. Transfert de risques :	23
3.3. Fourniture de documents :	23
4. Présentation des incoterms :	24
5. Classement des incoterms :	25
5.1. Le classement en fonction du risque (type de vente) :	26
5.2. Le classement par modes de transport :	26
5.3. Classement par Groupe :	26
6. Avantages et inconvénients des incoterms :	27
Conclusion :	28

Chapitre02 : Le crédit documentaire comme mode de paiement

Introduction :	30
Section01 : Principe généraux du crédit documentaire	30
1. Définition du crédit documentaire :	30
2. Les intervenants du crédit documentaire : rôle et responsabilités des acteurs du crédit documentaire :	31
2.1. Le donneur d'ordre :	31
2.2. La banque émettrice :	32
2.3. La banque notificatrice :	32
2.4. La banque confirmante :	33
2.5. Le bénéficiaire.....	33
3. Le déroulement du crédit documentaire en 13 actes :	34
4. Délimitation :	35
4.1. Différences générales entre le crédit documentaire et d'autres instruments :	35
4.2. Encaissement documentaire : délais et risques pour le vendeur :	36

4.3.	Garantie bancaire : fonction de sûreté, versus crédit documentaire :	36
4.4.	Origine de la lettre de crédit stand-by :	36
4.5.	Règles applicables à la lettre de crédit stand-by :	36
4.6.	Points communs entre crédit documentaire et lettre de crédit stand-by :	36
4.7.	Objectifs et logiques opposées :	36
5.	Schéma d'une opération de crédit documentaire	37
6.	Les risques du crédit documentaire :	37
6.1.	Risques documentaires :	37
6.2.	Risques de non-paiement	38
7.	Les types du crédit documentaire :	38
7.1.	Le crédit documentaire irrévocable :	38
7.2.	Le crédit documentaire révocable :	39
7.3.	Crédit documentaire Irrévocable et confirmé :	39
Section02 :	Les crédits documentaire à particularités	41
1.	Le crédit documentaire revolving :	41
1.1.	Définition :	41
1.2.	Les Avantages et les inconvénients du crédit revolving	42
2.	Crédit documentaire transférable :	43
2.1.	Définition :	43
2.2.	Les avantages et inconvénients du crédit transférable :	43
3.	Le crédit documentaire adossé ou « back to back » :	43
3.2.	La durée du crédit documentaire adossé ou « back to back » :	44
3.3.	Mise en place du crédit documentaire adossé ou « back to back »	44
3.4.	Avantages et inconvénients de crédit back de back :	45
4.	Le crédit documentaire red clause :	46
3.1.	La mise en place du crédit documentaire red clause :	46
3.2.	Sa forme :	46
3.3.	Les avantages et les inconvénients du crédit red clause :	46
4.	La lettre de crédit standby :	47
4.1.	La mise en place de la lettre de crédit standby :	47
4.2.	Les avantages et les inconvénients de la Lettre de crédit standby :	48
Conclusion :	48

Chapitre03 : Etude de cas – crédit documentaire à l'ENIEM

Introduction :	50
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil « ENIEM »	50
1. L'historique de l'ENIEM :	50
1.1. Création de l'ENEIM :	50
1.2. La forme juridique et le capital social :	50
1.3. Situation géographique :	51
1.4. Mode d'organisation de l'ENIEM :	51
1.5. Les gammes de produits :	53
1.6. Le secteur d'activité :	54
1.7. Les objectifs de l'ENIEM :	55
Section 02 : processus de mise en place du crédit documentaire	56
1. Qu'est-ce que le polystyrène choc :	56
2. Le choix du fournisseur :	56
3. Déterminations des éléments dans le contrat commercial :	57
4. Pré-domiciliation bancaire :	57
5. Les conditions d'ouverture du crédit documentaire :	57
6. La domiciliation bancaire :	58
6.1. La Banque Extérieure d'Algérie :	58
6.1.1. Historique De La Banque Extérieure d'Algérie :	58
6.1.2. Organigramme de la BEA :	59
6.1.3. Les Activités De La BEA :	61
6.2. L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire :	61
6.3. Etablissement de la fiche de contrôle :	62
7. La demande d'ouverture du crédit documentaire :	64
7.1. Réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire :	64
7.2. Etablissement de la chemise « ET7 » :	65
7.3. Constitution des provisions reçues en garantie (PREG) :	66
7.4. Le transfert du dossier à la Direction de l'étranger :	66
8. La réalisation du crédit documentaire :	66
8.1. La remise des marchandises :	67
9. L'apurement :	67
Conclusion :	68

Conclusion générale