

**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET PUBLIQUE**  
**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE**  
**SCIENTIFIQUE**

**ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE**

**Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences**  
**Financières et Commerciales**

**Spécialité : FINANCE D'ENTREPRISE**

**THEME :**

**L'INTERET DU CREDIT DOCUMENTAIRE**  
**DANS LE CADRE DU COMMERCE**  
**INTERNATIONAL**

**-Société générale d'Algérie -**

**Elaboré par :**

**-Mlle. ISRIG Amina**

**-Mr. BABA ABDI Salim**

**Encadreur :**

**-Mr. TARI Mohamed Larbi**

**2016/2017**

# **Remerciements**

*Au premier lieu nous tenons à remercier Dieu de nous avoir donné le courage et la volonté pour terminer ce modeste travail.*

*Nous adressons nos sincères remerciements à notre encadreur Monsieur TARI Mohamed Larbi pour sa disponibilité, ses orientations et ses remarques précieuses.*

*Nous tenons aussi à remercier Monsieur KARA-MOSTEFA Fethi, notre promoteur pour son aide et pour sa précieuse contribution, ainsi qu'aux cadres de l'agence SGA Draria pour leur coopération tout au long de la période du stage.*

*Nos remerciements vont également à l'ensemble des enseignants de l'Ecole supérieure de commerce, à l'ensemble des enseignants de l'école préparatoire en science économique, commerciales et science de gestion de Draria, pour les efforts qu'ils ont fournis pour perfectionner notre formation, ainsi nous tenons vraiment à remercier toutes personnes ayant apporté son soutien de près ou de loin, à la réalisation de ce travail.*

*Nos plus vifs remerciements vont à notre famille pour leurs soutiens, leurs encouragements et leurs accompagnements durant nos études universitaires.*

## *Dédicace*

*Je tien à dédier ce travail à l'homme de ma vie, mon exemple éternel, mon soutien moral et source de joie et de bonheur, à qui je présente ma reconnaissance éternelle et ma profonde gratitude pour les sacrifices qu'il a supporté et qui ne cesse de supporter, à toi mon père.*

*A la lumière de mes jours, la source de es efforts, la flamme de mon cœur, ma vie et mon bonheur ; maman que j'adore.*

*Aux personnes dont j'ai bien aimé la présence dans ce jours, à mon frère et mes sœur : Amazigh, Linda et Abla à mes beaux-frères surtout Redouan et ma belle-sœur, à mes neveux : Akrem, Rachid et Aïmed et ma nièce : Aya, à mes grand parents que Dieu les gardent dans son vaste paradis, je dédie ce travail dont le grand plaisir leur revient en premier lieu pour leur conseils, aides, et encouragements.*

*Aux personnes qui m'ont toujours aidé et encouragé, qui étaient toujours à mes côtés, et qui m'ont accompagnaient durant mon chemin d'étude supérieures, mes collègues d'étude, mes aimables ami(e)s : Housseem, Asia, Hanane, Lilia, Meriem, Djihane et Brahim, et surtout à moi-même et à mon coéquipière Baba Abdi Salim.*

*Enfin, je dédié ce mémoire à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à réaliser ce projet de fin d'étude.*

*Amina*

## *Dédicace*

*Toutes les lettres ne sauraient trouver les mots qu'il faut, tous les mots ne sauraient  
Exprimer la gratitude, l'amour, le respect, la reconnaissance pour mes très Chers Parents*

*Qui non pas cesser de m'encourager pendant tout mon cursus.*

*À ma sœur Souhila, mes deux frères Hassen et Sidahmed, Ma grand-mère que dieu la  
Protège, Mes neveux khallil, Abdrraouf, Billal et à mes deux nièces Yasmine et Lyna et toute  
ma famille.*

*À mes copains : Fethi, Faycal, Didine, Nacer et Khaled, à ma chère amie : Yasmine*

*À tous mes amis qui sont si nombreux que je ne pourrais tous les citer, et tous  
Ceux qui ont pris place dans mon cœur et surtout à moi-même et mon binôme ISRIG Amina.*

*Enfin, je dédie ce mémoire à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à réaliser ce*

*Projet de fin d'étude*

*Salim*



# Table des matières

---

Liste des abréviations .....	VI
Liste des schémas .....	VIII
Liste des tableaux .....	IX
Liste des figures.....	X
Liste des annexes.....	XI
المُلخَص والكلمات المفتاحية.....	XII
Résumé et mots clés.....	XIII
Introduction générale.....	A
<b>Chapitre 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international</b>	
Introduction.....	2
Section 1 : le commerce international.....	3
<b>1.1. Généralité du commerce international.....</b>	<b>3</b>
1.1.1. Définition du commerce international.....	3
1.1.2. Les forme du commerce international.....	3
1.1.3. La transaction internationale.....	5
<b>1.2. Le cadre réglementaire du commerce international.....</b>	<b>7</b>
1.2.1. Phase d'étatisation du commerce international .....	7
1.2.2. Phase de libéralisation du commerce international .....	8
<b>1.3. Les organisations internationales intervenant dans les opérations de commerce international.....</b>	<b>10</b>
1.3.1. L'organisation internationale et la libéralisation des échanges.....	11
1.3.2. Les organisations internationales et le financement des échanges.....	12
1.3.3. La chambre de commerce international (CCI).....	13
<b>Section 2 : les opérations d'achats et ventes internationale .....</b>	<b>14</b>
<b>2.1. Le contrat de vente international .....</b>	<b>14</b>
2.1.1. Définition.....	14
2.1.2. La typologie des contrats internationaux .....	14
2.1.3. La négociation du contrat .....	15
2.1.4. La formation du contrat de commerce international.....	15
2.1.5. Les conditions du contrat international.....	16

## Table des Matières

---

2.1.6. Effets du contrat commerce international.....	17
<b>2.2. Les documents usuels du commerce extérieur.....</b>	<b>18</b>
2.2.1. Les documents de prix.....	18
2.2.2. Les documents de transport.....	19
2.2.3. Les documents d'assurance.....	22
2.2.4. Les documents douaniers.....	22
2.2.5. Les documents annexes.....	23
<b>2.3. Les incoterms.....</b>	<b>24</b>
2.3.1. Historique des règles incoterms.....	24
2.3.2. Définitions des règles Incoterms.....	24
2.3.3. La classification des incoterms 2010.....	25
2.3.4. Les innovations des incoterms 2010.....	28
<b>Section 3 : domiciliation des opérations du commerce extérieur.....</b>	<b>30</b>
<b>3.1. La domiciliation des importations.....</b>	<b>31</b>
3.1.1. Définition.....	30
3.1.2. Conditions de domiciliation.....	30
3.1.3. Procédure de domiciliation.....	31
3.1.4. Le règlement financier.....	33
3.1.5. Contrôle et l'apurement des dossiers.....	34
3.1.6. Gestion du dossier.....	34
3.1.7. Archivage du dossier.....	36
<b>3.2. L'opération hors la domiciliation.....</b>	<b>36</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>37</b>
<b>Chapitre 2 : les techniques de paiement utilisées dans le commerce extérieur</b>	
<b>Introduction.....</b>	<b>39</b>
<b>Section 1 : le transfert libre-virement bancaire.....</b>	<b>40</b>
<b>1.1. Définitions.....</b>	<b>40</b>
1.1.1. Définition 1.....	40
1.1.2. Définition 2.....	40
<b>1.2. Déroulement et mécanisme de transfère libre.....</b>	<b>40</b>

## Table des Matières

---

1.2.1. Ouverture du dossier.....	40
1.2.2. Constitution et transmission du dossier .....	41
1.2.3. Apurement du dossier et archivage.....	41
<b>1.3. Avantages et inconvénients .....</b>	<b>43</b>
<b>Section 2 : L'encaissement documentaire.....</b>	<b>44</b>
<b>2.1. Définitions.....</b>	<b>44</b>
2.1.1. Définition 1 .....	44
2.1.2. Définition 2 .....	44
<b>2.2. Différence entre remise simple et remise documentaire .....</b>	<b>45</b>
<b>2.3. Les intervenants .....</b>	<b>45</b>
2.3.1. Le donneur d'ordre .....	45
2.3.2. La banque remettante .....	45
2.3.3. La banque chargée de l'encaissement.....	46
2.3.4. La banque présentatrice.....	46
2.3.5. Le tiré.....	46
<b>2.4. Forme de réalisation de la remise documentaire.....</b>	<b>46</b>
2.4.1. Documents contre paiement .....	46
2.4.2. Documents contre acceptation.....	47
2.4.3. L'encaissement documentaire à terme.....	47
<b>2.5. Caractéristiques de la remise documentaire .....</b>	<b>48</b>
<b>2.6. Déroulement d'une remise documentaire.....</b>	<b>49</b>
<b>2.7. Les avantages et les inconvénients .....</b>	<b>51</b>
<b>Section 3 : Le crédit documentaire.....</b>	<b>53</b>
<b>3.1. Les notions générales.....</b>	<b>53</b>
3.1.1. Les règles et usances.....	53
3.1.2. La procédure SWIFT.....	53
<b>3.2. Définition.....</b>	<b>56</b>
3.1.1. Définition 1 .....	56
3.1.2. Définition 2.....	56



## Table des Matières

---

<b>3.3. Les acteurs du crédit documentaire.....</b>	<b>57</b>
3.3.1. Le donneur d'ordre.....	57
3.3.2. Le bénéficiaire.....	57
3.3.3. La banque émettrice.....	57
3.3.4. La banque notificatrice/ confirmatrice.....	57
<b>3.4. La différente forme du crédit documentaire.....</b>	<b>57</b>
3.4.1. Selon le critère de sécurité.....	57
3.4.2. Selon le critère de réalisation.....	59
3.4.3. Selon le critère de financement.....	62
<b>3.5. Le déroulement du crédit documentaire en 12 Actes.....</b>	<b>63</b>
<b>3.6. Caractéristique du crédit documentaire.....</b>	<b>65</b>
<b>3.7. Les risque nés dans une opération de crédit documentaire.....</b>	<b>67</b>
3.7.1. La banque émettrice.....	67
3.7.2. La banque du vendeur.....	68
3.7.3. Pour le vendeur.....	68
3.7.4. Pour l'acheteur.....	68
<b>3.8. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....</b>	<b>68</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>71</b>
<b>Chapitre 3 : Etude de cas pratique</b>	
<b>Introduction.....</b>	<b>73</b>
<b>Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....</b>	<b>74</b>
<b>1.1. Présentation du groupe société générale.....</b>	<b>74</b>
1.1.1L'historique de la société générale.....	74
<b>1.2. Présentation de la société générale Algérie .....</b>	<b>75</b>
1.2.1. L'historique de la société générale Algérie.....	76
1.2.2. La position sur le marché.....	77
1.2.3. La mission de la société générale Algérie.....	77
<b>1.3. L'organisation de l'agence d'accueil.....</b>	<b>79</b>
1.3.1. Présentation de la société générale Algérie de Draria.....	79

## Table des Matières

---

1.3.2. L'organigramme de l'agence.....	79
1.3.3. L'organisation de la société générale Algérie agence Draria.....	79
<b>Section 2 : Le déroulement d'un crédit documentaire au sein de la SGA agence Draria.....</b>	<b>82</b>
<b>Partie 1 : Identification des parties contractantes.....</b>	<b>82</b>
A- Identification de l'importateur.....	82
B- Identification de l'exportateur.....	82
C- L'objet du contrat.....	82
D- Mode et condition de paiement.....	83
E- Assurance – Dédouanement.....	83
<b>Partie 2 : La mise en place du crédit documentaire.....</b>	<b>83</b>
A- L'ouverture du dossier de domiciliation ai niveau de la banque SGA « 00009 ».....	83
B- L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	84
C- L'ouverture d'une fiche de contrôle .....	85
D- L'ouverture de crédit documentaire import.....	85
<b>Partie 3 : la réalisation de crédit documentaire import .....</b>	<b>87</b>
<b>Partie 4 : l'apurement du dossier et la déclaration à la banque d'Algérie.....</b>	<b>88</b>
<b>Partie5 : Récapitulatif du déroulement du CREDOC au niveau de l'agence «00009».....</b>	<b>89</b>
<b>Section 3 : Remarques, Irrégularités et Recommandations.....</b>	<b>91</b>
<b>3.1. Les irrégularités.....</b>	<b>91</b>
<b>3.2. Remarques et Recommandations .....</b>	<b>92</b>
3.2.1. Remarques.....	92
3.2.2. Recommandations.....	93
<b>Conclusion .....</b>	<b>98</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>100</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>103</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>106</b>

## Liste des Abréviations

---

### Liste des abréviations

<b>Abréviation</b>	<b>Signification</b>
<b>AGE</b>	Autorisation Générale d'exportation
<b>AGI</b>	Autorisation Générale d'Importation
<b>AID</b>	Association internationale pour le développement
<b>B/L</b>	Bill Of Lading
<b>BA</b>	Banque d'Algérie
<b>BEI</b>	Banque européenne d'investissement
<b>BERD</b>	Banque européenne pour la reconstruction et le développement
<b>BIRD</b>	Banque Internationale pour la reconstruction et Développement
<b>BNC</b>	Banque nationale de Canada
<b>CCI</b>	La Chambre de Commerce International
<b>CMC</b>	conseil de la monnaie et du crédit
<b>CMR</b>	Convention Marchandise Route
<b>CNUCED</b>	conférence des Nations unies pour le commerce et le développement
<b>CREDOC</b>	Crédit Documentaire
<b>DA</b>	Dinar Algérien
<b>DAP</b>	deliveredat place
<b>DAT</b>	deliveredat terminal
<b>DMFE</b>	Direction des mouvements financiers avec l'étranger
<b>DOCDEX</b>	Documentary Crédit Dispute Résolution Expertise
<b>DOD</b>	Direction des opérations documentaires
<b>DOE</b>	Direction des opérations étrangère
<b>Dollar CAD</b>	Dollar Canadian
<b>ECO</b>	Europe centrale et orientale
<b>EPE</b>	entreprises publiques économiques
<b>EXW</b>	EX WORK

## Liste des Abréviations

---

<b>FCR</b>	Forwarder Certificate of Receipt
<b>FDI</b>	foreign direct Investment
<b>FMI</b>	Fond monétaire international
<b>FOB</b>	free On bord
<b>GATT</b>	General Agreement on Tariffs and Trade
<b>IBAN</b>	International Bank Account Number
<b>ISO</b>	International organization for standardization
<b>L/C</b>	Letter of Credit
<b>LFC</b>	La Loi de Finance Complémentaire
<b>LTA</b>	Lettre de Transport Aérien
<b>LTR</b>	Lettre de Transport Routier
<b>OCDE</b>	organisation de coopération et de développement économique
<b>OMC</b>	organisation mondiale du commerce
<b>ONU</b>	Organisation des Nations unies
<b>PFD</b>	Plan de Financement devise
<b>PGE</b>	programme général d'exportation
<b>PGI</b>	programme général d'importation
<b>PVD</b>	Pays en voie de développement
<b>REMDOC</b>	Remise Documentaire
<b>RUU</b>	Règle et Usance Uniforme
<b>SARL</b>	Société à responsabilité limitée
<b>SECE</b>	secrétariat d'Etat au commerce Extérieur
<b>SFI</b>	Société Financière Internationale
<b>SGA</b>	Société général d'Algérie
<b>SWIFT</b>	Society for Wordwid Interbank Financial Telecommunication.
<b>TCO</b>	Tableau Comparatif des Offres
<b>TVA</b>	Taxe sur la Valeur Ajoutée.
<b>VA</b>	vente à l'arrivée
<b>VD</b>	vente au départ

## Liste des Schémas

---

### Liste des schémas

Schémas	Titres	Numéro de page
Schéma n° 1	Les situations les plus fréquentes en commerce international	5
Schéma n° 2	La transaction commerciale	5
Schéma n° 3	Les acteurs de la transaction internationale	6
Schéma n° 4	Diversité des contrats internationaux	15
Schéma n° 5	Le déroulement du transfert libre	42
Schéma n° 6	Fonctionnement de remise documentaire	51
Schéma n° 7	Le déroulement d'un virement SWIFT	55
Schéma n° 8	Les types de crédit documentaire par niveau de sécurité	59
Schéma n° 9	Déroulement du crédit documentaire	65
Schéma n° 10	Organigramme de la SGA	78
Schéma n° 11	Organigramme de l'agence	79
Schéma n° 12	Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.	90

## Liste des Tableaux

---

### Liste des tableaux

<b>Tableaux</b>	<b>Titres</b>	<b>Numéro de page</b>
Tableau n°1	Les incoterms multimodaux (tous transports)	25
Tableau n°2	Les incoterms maritimes	27
Tableau n°3	Les avantages et les inconvénients de transfert libre	43
Tableau n°4	Les avantages et inconvénients de la remise documentaire	52
Tableau n°5	Types de messages SWIFT	54
Tableau n°6	Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	69

## Liste des Figures

---

### Liste des figures

<b>Figures</b>	<b>Titres</b>	<b>Numéro de page</b>
Figure n°1	Cachet de domiciliation	32
Figure n°2	Implantation de SGA à travers le territoire national	75
Figure n°3	Numéro de domiciliation	85

## Liste des Annexes

---

### Liste des annexes

<b>Annexe</b>	<b>Signification</b>
Annexe 1	Documents nécessaires pour avoir la ligne de crédit.
Annexe 2	Pré- domiciliation.
Annexe 3	Demande de domiciliation.
Annexe 4	Facture pro-forma
Annexe 5	Taxe de domiciliation N°2 et 3.
Annexe 6	Réservation de fonds.
Annexe 7	Masque d'écran des positions des comptes.
Annexe 8	La facture pro-forma domiciliée.
Annexe 9	Taxe de domiciliation N°2 et 3 domiciliées.
Annexe 10	Demande d'ouverture de crédit documentaire.
Annexe 11	Facture d'origine.
Annexe 12	Certificat d'origine.
Annexe 13	Certificat de conformité du produit.
Annexe 14	Lettre de transport aérien.
Annexe 15	Confirmation de l'arrivé du pli bancaire.



### الملخص

تشمل التجارة الدولية كافة المعاملات التجارية بين الدول في إطار حركة البضائع التصدير والاستيراد هذه الأخيرة تنتج تدفقات حقيقية ونقدية جد مهمة وهو ما يولد مخاطر عديدة وجب على إثرها البحث عن أفضل طريقة تمويل تقدم تأميناً معقولاً للمصدر والمستورد على حد سواء.

في هذا السياق تم اعتماد القروض المسندية كتقنية دفع تهدف إلى حماية المعاملات النقدية وترسيم إجراءاتها وهو ما يجعل المؤسسات الجزائرية التي تمارس نشاط التصدير أمام حتمية التحكم على إجراءات القرض المستندي، بما أن الدولة الجزائرية فرض استعماله في المعاملات التجارية مع الخارج.

هذه الدراسة تهدف في الأساس إلى تعريف الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية، متطلبات العقود الدولية وسائل الدفع المعتمدة وبالخصوص الاعتمادات المسندية، وكما تعمل دراسة فعالية هذه التقنية في ما يتعلق بحماية المعاملات والتبادلات النقدية، أي تحديث الإيجابيات والسلبيات من خلال تحليل النتائج المتوصل إليها في التربص في SGA خلصنا إلى أن الاعتماد المستندي يمثل إجراء نظامي تقدم حماية أكبر وتغطية المخاطر المرتبطة بالتبادلات الخارجية، ولكنها في المقابل تواجه مشكله ارتفاع التكلفة والعمولات البنكية وكذا التأخر في إتمام المعاملات.

### الكلمات المفتاحية

الاعتمادات المسندية، التجارة الخارجية، استيراد، تصدير، الخصم المباشر، تقنيات المدفوعات الدولية، شروط التجارة الدولية، عقد الدولي.

## Résumé

---

### Résumé

Le commerce international englobe l'ensemble des transactions commerciales définies en matière des échanges commerciaux entre les pays à travers le monde dans le cadre des mouvements des marchandises appelés : importation et exportation. Ces transactions engendrent une importante circulation de flux réels et monétaires, ce qui présente de nombreux risques d'où la nécessité d'utiliser des modes de financement offre un maximum d'assurance aux importateurs et aux exportateurs.

C'est pour cette raison que le crédit documentaire était créé comme technique de paiement qui a pour objet de sécuriser les transactions et formaliser leurs procédures. Il est primordial pour les entreprises algériennes exerçant une des activités import/export habituellement ou occasionnellement de maîtriser la procédure de crédit documentaire, du fait que l'Etat en 2009 a obligé les opérateurs du commerce extérieur à l'utiliser dans le paiement de leur importation de biens.

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international et les techniques de paiement utilisées avec un zoom sur le crédit documentaire. Le but est d'étudier son efficacité en matière de sécurité c'est donc d'évaluer ses avantages et ses inconvénients.

Lors de l'analyse des résultats obtenus de notre cas pratique au sein de la SGA, nous avons constaté que le crédit documentaire présente une procédure rigoureuse qui offre un maximum de sécurité car elle couvre presque la totalité des risques inhérents de l'opération commerciale, mais qu'il présente un inconvénient principal de son coût élevé qui résulte des faits des commissions bancaires et la lenteur de sa procédure.

### Mots clés

Crédit documentaire, remise documentaire, transfert libre, commerce extérieur, importation, exportation, la domiciliation bancaire, les techniques de paiements à l'international, incoterms, le contrat international.

# ***INTRODUCTION GENERALE***

## Introduction générale

---

### Introduction générale

A une époque où le commerce extérieur est l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'une nation, les acteurs de la scène internationale (exportateurs, importateurs, banques) se trouvent quotidiennement confrontés à des problèmes que créent les frontières eux-ci, il en est un qui constitue la charnière de toute opérations internationales : (les transactions et les échanges monétaires avec les divers facteurs de règlementation).

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. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ces risques sont d'autant plus importants « lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires ».

Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, progressivement, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin.

L'exportateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer par ses clients. C'est pourquoi, il cherche toujours le mode et la technique de paiement les plus adéquats parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier. A cet effet, Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédie la marchandise qu'après règlement de l'acheteur

Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque.

## Introduction générale

---

Parmi ces techniques, nous distinguons l'encaissement simple et l'encaissement documentaire. Dans le premier cas, le paiement par l'acheteur se fait contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition. Dans le second cas, le paiement à vue ou à échéance se fait contre des documents préalablement définis qui transitent à travers les banquiers. Ces derniers peuvent donner un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire, ce mode est considéré comme le moyen idéal destiné à promouvoir l'ouverture de relations commerciales.

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.

Dans cette sphère, nous nous proposons de traiter, aussi clairement et formellement que possible, afin d'approfondir nos connaissances sur le crédit documentaire et sa technique, ainsi chacune de ces composantes imposée par le commerce extérieur dans un marché mondial qui ne cesse pas d'évaluer.

La mondialisation ne cesse de contribuer au développement des transactions mondiales, et comme certains pays n'arrivent pas à satisfaire les besoins de leur peuple ils auront recours à l'importation d'où le rôle du crédit documentaire est pour ce faire nous avons adopté le sujet suivant qui est **l'intérêt du crédit documentaire dans le cadre du commerce international**.

C'est dans cet esprit-là qu'il a fallu opter pour la problématique suivante :

**Le crédit documentaire représente-t-il un instrument idéal pour le bon déroulement d'une opération de commerce extérieure et comment peut-on évaluer l'intérêt du financement de ce dernier au niveau des banques algériennes ?**

### ✓ Sous-question

Pour pouvoir répondre à cette question centrale et dans le cadre de la réalisation de ce travail sur le crédit documentaire, nous allons essayer d'élucider certaines questions :

- Quels sont les documents et les règles usuels du commerce international ?
- Quels sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ? comment faire le choix approprié ?

## Introduction générale

---

- Est-ce que le crédit documentaire est le mode de paiement idéal, et comment la banque SGA procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire ?

### ✓ Hypothèses

Pour une meilleure faisabilité, et afin de pouvoir répondre aux questions secondaires suscitées, nous émettons les hypothèses suivantes :

#### ➤ Hypothèse principale :

- Le crédit documentaire est considéré comme étant un moyen plus sécurisé et plus élevé en matière de coût.

#### ➤ Hypothèse 01 :

- La législation de commerce international adopte des règles et des procédures selon la conjoncture et les crises.

#### ➤ Hypothèse 02 :

- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus avantageuse.

#### ➤ Hypothèse 03 :

- Le crédit documentaire représente le mode de paiement idéal pour la Société Général d'Algérie, d'où il a été toujours employé avec un professionnalisme exemplaire.

### ✓ Objectifs

Cette étude a comme objectifs :

- Faire connaître les aspects relatifs au commerce international ;
- Déterminer les différentes techniques de paiements utilisées dans le commerce international ;
- Apprécier l'importance de crédit documentaire en matière de sécurité au sein des établissements bancaires.

### ✓ Méthodologie

Une fois la problématique et les principaux axes de recherches déterminés, reste à concevoir une méthodologie de recherche propre à apporter une réponse à ces interrogations. Alors on a procédé par l'approche analytique descriptive.

## Introduction générale

---

- **L'approche descriptive** : utilisée lors de la présentation des notions Fondamentales du commerce international ainsi que pour la présentation des Techniques de paiement de commerce extérieur.
- **L'approche analytique** : utilisée dans l'analyse et la présentation de Déroulement de crédit documentaire au sein de la Société Général d'Algérie.

### ✓ **Outils de la recherche**

Afin d'apporter des éléments de réponse à notre problématique, et vérifier aussi nos hypothèses, nous avons Consulté différentes sources d'informations savoir (ouvrages, revus, internet, mémoires, livres ...), et nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'agence SGA 00009.

### ✓ **Plan de travail**

Pour pouvoir répondre à notre principale problématique et vérifier ainsi nos hypothèses, on va réaliser un travail de fin d'études avec un cas pratique au sein de la Société Général d'Algérie sous le thème « **l'intérêt du crédit documentaire dans le cadre du commerce international** » ce mémoire pourra être divisé en trois chapitres principaux :

#### •**Le premier chapitre : les éléments fondamentaux du commerce international**

Dans ce chapitre nous allons citer une généralité sur le commerce international, ces différentes phases ainsi une étude de contrat de commerce international, ses règles et la procédure de sa domiciliation.

#### •**Le deuxième chapitre : les techniques de paiement utilisées dans le commerce international**

Dans ce chapitre, nous allons exposer les techniques les plus utilisées pour le règlement des importations ainsi que leur contexte d'utilisation et plus précisément le crédit documentaire et ces différentes formes et principes.

#### •**Le troisième chapitre : Etude de cas**

Pour mener bien cette mission dans le cadre du commerce international, le cas pratique servira à concrétiser notre partie théorique. Suite au stage effectué, nous allons traiter un dossier d'une concrète opération d'importation. A travers ce dossier, nous exposerons la démarche suivie par l'importateur afin de réaliser son opération en

## **Introduction générale**

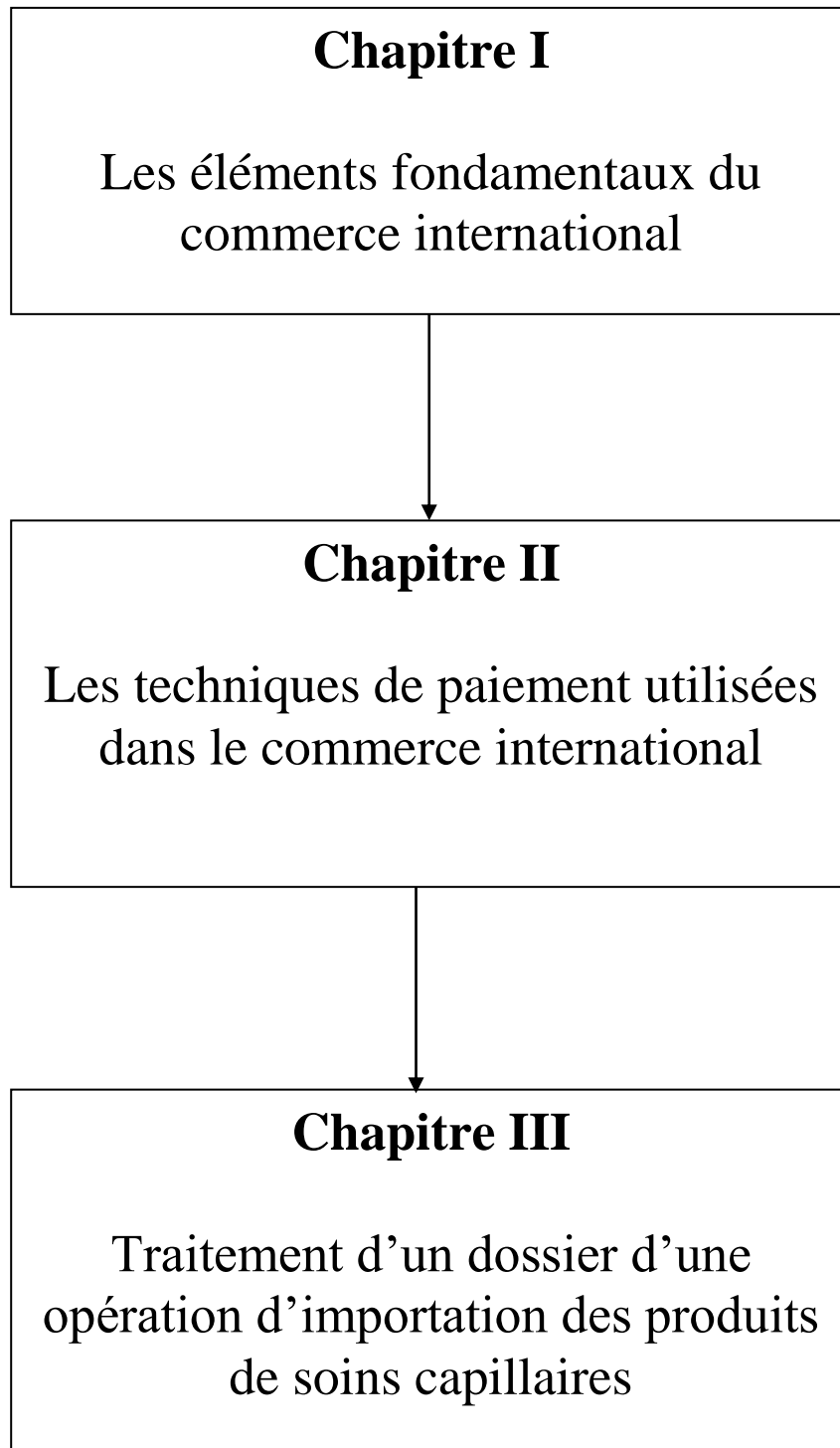
---

mettant l'accent sur les préjudices qu'il a subit pour qu'enfin essayer de proposer un remède par des remarques et des recommandations pour les opérations similaires.

Tous ces chapitres seront accompagnés d'organigrammes et des schémas qui permettront de faciliter la lecture de ce mémoire.

En faisant ce travail, nous tenterons enfin, moyennant d'une conclusion, d'apprécier l'importance du crédit documentaire au sein des établissements bancaires et plus particulièrement le cas la Société Général d'Algérie.





***CHAPITRE I :***  
***LES ELEMENTS FONDAMENTAUX***  
***DU COMMERCE INTERNATIONAL***

# Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

---

## Introduction

Dans le monde actuel, l'inévitable tendance à la mondialisation et à l'ouverture ne cesse de s'accroître et devient nécessaire.

Il est aussi nécessaire d'adopter une politique adéquate de commerce international. Celui-ci a connu un développement rapide si bien que les échanges internationaux sont devenus la locomotive de la politique économique.

Cet essor du commerce international a entraîné de nombreux problèmes logistiques. Ceux-ci concernent le transport, l'assurance des marchandises transportées, problèmes de langues, l'éloignement géographique et la maîtrise des différentes législations. Ainsi, le transfert des risques est souvent source de conflits entre les contractants. Afin d'éviter les confusions, les incertitudes et les erreurs d'interprétations, la Chambre de Commerce International (CCI) a normalisé les usages en mettant au point un langage codifié appelé Incoterms pour expliciter les conditions de l'opération commerciale.

Concernant le cas de l'Algérie, les contractants, doivent maîtriser les notions de domiciliation concernant l'importation et l'exportation de toute marchandise. Ces notions de domiciliation constituent l'élément fondamental préalable à toute opération relevant du domaine commercial international.

En conséquence nous présentons ce chapitre qui porte sur Les éléments fondamentaux du commerce international. Celui-ci fera l'objet de notre étude sur les généralités du commerce international nécessitant notamment la présentation des documents commerciaux ainsi que les incoterms de contrat de commerce international dont il est essentiel d'en prendre connaissance avant toute conclusion commerciale.

## Section I : Commerce international

Aujourd'hui, tout le monde est unanime à dire qu'un pays pourrait difficilement survivre sans commerce extérieur et que même s'il pouvait se suffire à lui-même en vivant en autarcie, il en subirait probablement de lourdes conséquences. Dans ce contexte, les activités de l'organisation du commerce se mondialisent poussant les organismes internationaux à être des acteurs incontournables.

### 1.1. Généralité du commerce international

#### 1.1.1. Définition du commerce international

##### 1.1.1.1. Définition 1 <sup>1</sup>

Le commerce international est l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale et ce depuis les opérations de production jusqu'à la consommation. Le commerce international s'explique par l'importation et l'exportation de biens et services. De plus ces opérations s'accompagnent par des licences dans d'autres pays ainsi que par des investissements étrangers.

##### 1.1.1.2. Définition 2 <sup>2</sup>

Les opérations de commerce international sont les transactions sur biens et services régies par un contrat commercial qui fait ressortir l'objet de la transaction, le montant, les droits, les obligations des parties contractantes, et la contrepartie du transfert etc.

#### 1.1.2. Les formes du commerce international

Le commerce international peut prendre plusieurs formes, et les flux qui en résultent permettent de faire la distinction entre :

##### 1.1.2.1. L'exportation

C'est une opération par laquelle un produit de l'économie nationale est acquis dans localement et envoyé à l'étranger, les pays consacrent leurs ressources intérieures à l'exploitation car ils peuvent obtenir davantage de biens et services avec les devises qu'ils engrangent. Ces entrées en devises permettent au pays exportant de se consacrer à sa production nationale et de son élargissement.

---

<sup>1</sup>Limoges, I. et Miville-de chène, K. (2013). Le commerce international. 2<sup>e</sup> Edition Gaétan Morin éditeur.p6.

<sup>2</sup>Zekraoui. Opérations de commerce extérieur, document interne de société général d'Algérie « SGA ».

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

---

L'exportation est donc accessible à toute personne physique ou morale réalisant des opérations commerciales.

### 1.1.2.2. L'importation

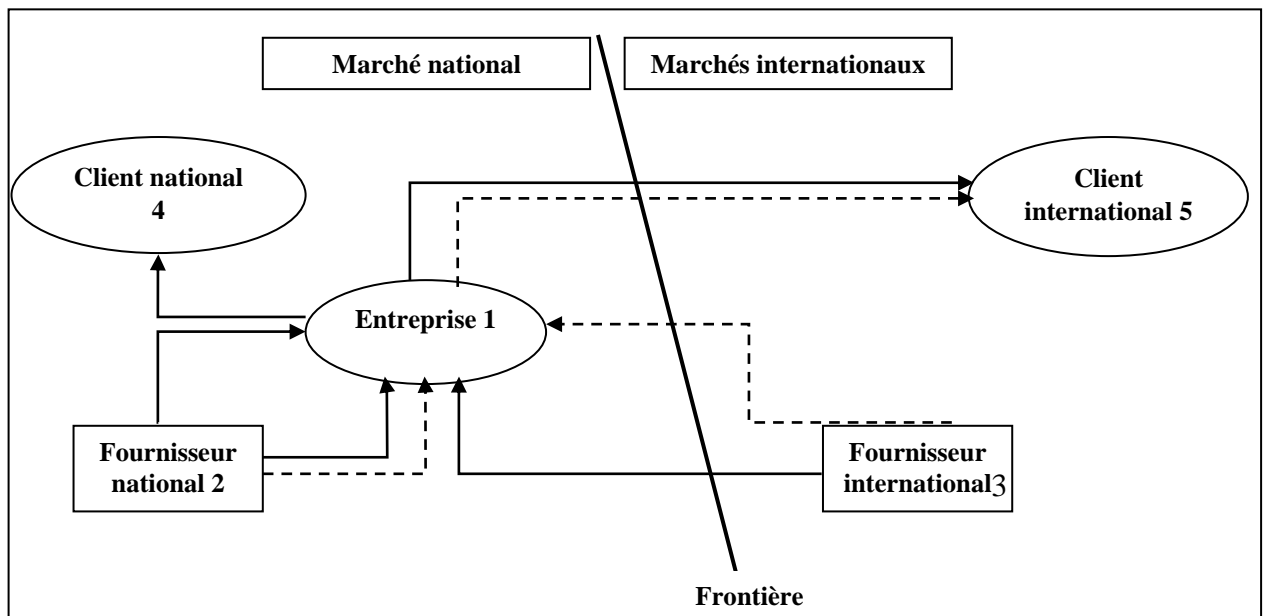
C'est l'ensemble des achats des biens et services à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation ou de biens destinés à servir à l'investissement, un pays améliore le bien-être de sa population en important une vaste gamme de biens et services de meilleure qualité, à un coût inférieur à celui de sa propre production.

Nous illustrons les formes les plus fréquentes dans le schéma N° 1 ci-dessous pour mieux expliquer ce volet.

Cette figure nous permet d'étayer trois situations fréquentes en commerce international :

- a) dans le cadre d'une vente sur son territoire national, l'entreprise procède à des importations de biens ou de services soit d'un ou des fournisseurs étrangers soit d'un ou des fournisseurs nationaux pour enfin de compte les écouler sur le marché national (3+2+1 vers 4 soit le fournisseur étranger, le fournisseur national et l'entreprise vers le client national)
- b) l'entreprise importe des matières, les transforme en produits finis avant de les exporter réalisant ainsi une vente internationale (3+2+1 vers 5, soit le fournisseur étranger, le fournisseur national et l'entreprise vers le client international).
- c) L'entreprise exporte dans le cadre d'une vente internationale, elle s'est approvisionnée uniquement dans son marché national (2+1 vers 5, soit le fournisseur national et l'entreprise vers le client international).

Schéma N°1 : les situations les plus fréquentes en commerce internationale



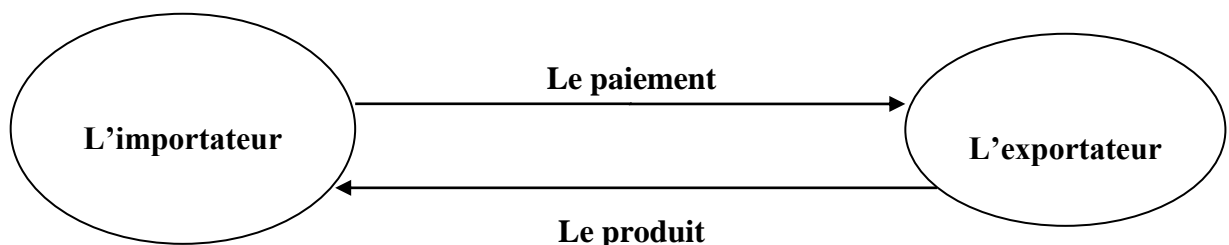
Source : Limoges, I. et Miville-de chêne, K. (2013). Le commerce international. 2<sup>e</sup> Edition Gaëtan Morin éditeur, 2013, p.6.

### 1.1.3. La transaction internationale

Importation et exportation sont deux termes qui définissent une même opération :

Une transaction internationale est une opération dépassant les frontières nationales entre généralement deux ou plusieurs acteurs nécessitant l'utilisation de deux ou parfois trois devises si une monnaie de réserve comme le dollar est utilisée. L'exception à cette règle est lorsque deux entreprises de deux pays de la zone euro commercent entre eux car ils utilisent la même monnaie, l'euro.

Schéma N° 2 : la transaction commerciale



Source : Berelier, A. (1999). Exporter, pratique du commerce international. Paris : Edition Foucher. 15eme. P.11.

## 1.1.3.1. les acteurs de la transaction internationale :

La transaction internationale fait intervenir plusieurs acteurs. Nous en distinguons deux catégories :

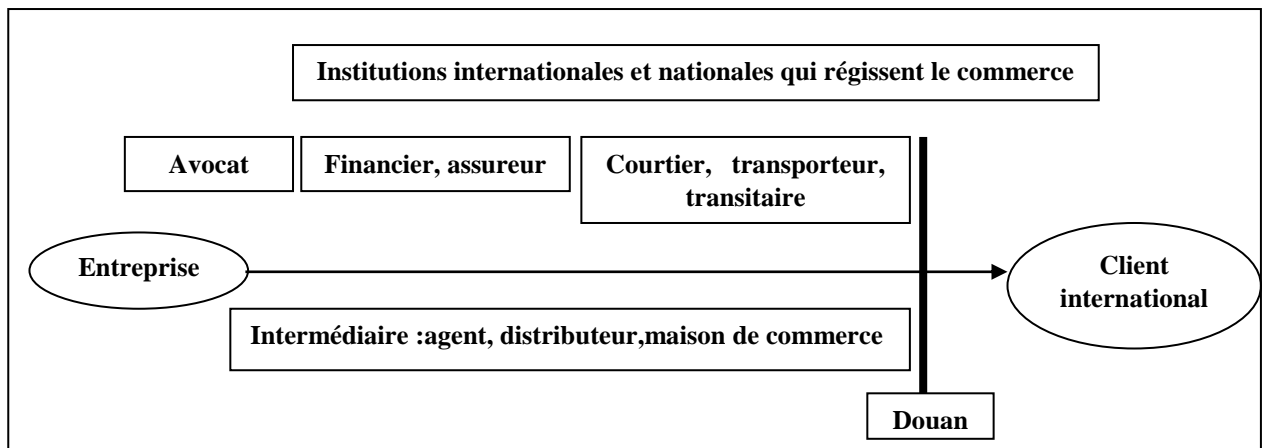
### ➤ Les acteurs dans l'entreprise :

- **le commercial** : qui répondra le mieux aux attentes de son client ;
- **le juriste** : qui vérifie l'adéquation des contrats à la volonté des parties ;
- **le financier** : soucieux de préserver l'équilibre de l'entreprise.

### ➤ Les acteurs extérieurs à l'entreprise :

- **Les banquiers** : qui interviennent nécessairement lors du paiement et Offrent les services en matière de financement et de couvertures des Risques ;
- **les transitaires** : qui jouent un rôle déterminant lors de l'expédition de la Marchandise ;
- **les assureurs** : sur qui l'entreprise transfère une partie des risques de la Transaction ;
- **les administrations** : qui peuvent aider l'exportateur dans le cadre des Politiques de soutien au commerce extérieur ou s'intéresser à la transaction en application des législations douanière, fiscales.

**Schéma N° 3: les acteurs de la transaction internationale**



Source : Limoges, I. et Miville-de chène, K. (2013). Le commerce international. 2<sup>e</sup> Edition Gaëtan Morin éditeur, 2013, p.10.

## 1.2. Cadre règlementaire du commerce internationale

Comme tous pays colonisés, le commerce international de l'Algérie exprimait le sous-développement de son économie à travers la structure des échanges qui se composait essentiellement de produit bruts. Ainsi que par le déficit de la balance commerciale et l'orientation de ses échanges commerciaux essentiellement vers la France. Pour remédier à cette situation de sous-développement, l'Algérie a cherché à donner à son économie une assise saine sur de nouvelle structure et a commencé par instaurer un système de contrôle sur toutes les opérations du commerce international et organiser ses échanges commerciaux.

Aussi, le Ministère du Commerce a participé activement à l'élaboration et à l'exécution des lois et réglementations qui ont été mises en place depuis 1962, et en fonction de l'évolution de l'économie algérienne et de son organisation.

En effet, depuis l'indépendance on est passé d'une ère de rigidité marquée par la monopolisation du commerce international par l'État, à une phase de libéralisation caractérisée par l'abolition des mesures de contingentement et la suppression du monopole de l'état en matière d'import/ export.

### 1.2.1. Phase d'étatisation du commerce international

La réglementation algérienne du commerce extérieur a pris naissance avec la promulgation du décret 62-125, qui avait confié à l'Etat le monopole de l'importation comme à l'exportation, une politique qui visait essentiellement :

- L'orientation des importations selon les priorités de l'économie nationale (priorité aux produits de base au détriment de ceux de moindre importance).
- La préservation des réserves de change et l'assurance de l'équilibre de la balance des paiements.
- Le protectionnisme : protéger la production nationale et l'économie naissante de la concurrence étrangère.

En Juillet 1971, afin de favoriser la planification des achats à l'étranger, il a été initié un système de monopole par branche d'activité fonctionnant sous 0 licence d'importation attribuées aux entreprises détentrices du monopole.

Mais ce système n'a pas duré longtemps, puisque en 1974, il a été remplacé par l'instauration du système de programme général d'importation/exportation (PGI/PGE) qui consistait en la



## **Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international**

---

délivrance des Autorisations Générales d'Importation/Exportation (AGI/AGE) ; Il a été ensuite renforcé par la loi 78-02.

En 1980, il a été créé le secrétariat d'Etat au commerce Extérieur (SECE) qui a apporté quelques mesures d'assouplissement relatives à la gestion des PGI/PGE.

Dès 1956, les entreprises ont eu le statut d'entreprises publiques économiques (EPE), ce qui suppose l'autonomie quant à la prise de décision et la commercialisé dans leur rapports avec les tiers.

C'est ainsi que les AGI/AGE ont été supprimées au profit des budgets devises, comme il a été mis en œuvre certaines mesures d'encouragement des exportations hors hydrocarbures.

Contrairement au système PGI/PGE, basé sur l'aspect physique de l'opération à réaliser, le Budget devise est élaboré en fonction des disponibilités financières prévisibles et les prévisions d'endettement extérieur arrêtées.

C'est à ce moment-là qu'on a enregistré la bonne volonté aux réformes, notamment par la participation de l'entreprise privée aux activités économiques avec l'étranger.

### **1.2.2. Phase de libéralisation du commerce international**

Cette phase a vu naissance suite aux deux évènements marquant l'instauration d'un dispositif annonçant un commerce extérieur libre.

Le premier évènement concernait la mise en œuvre du système de Plan de Financement devise (PFD), au terme duquel, il est établi une autorisation de transfert des fonds à l'étranger (entrant dans le cadre de réalisation de transactions commerciales avec l'étranger).

Quant au deuxième, qui est une suite logique du précédent, il s'agissait de la promulgation de la loi 86-12 du 19/08/1986, considérée comme la première loi bancaire algérienne.

Viennent après, l'instauration de nouvelles conditions de financement extérieur.

Le grand évènement ayant officialisé et matérialisé la rupture avec l'ancien système, fut bel et bien la loi 90-10 du 14/04/1990 sur la monnaie et le crédit.

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

---

Elle a fait de la banque d'Algérie l'autorité monétaire de part son conseil de la monnaie et du crédit (CMC), Elle a également redéfini les conditions de gestion des banques commerciales qui étaient de simples caissiers de l'Etat à l'ère de l'économie planifiée.<sup>3</sup>

Pour mieux asseoir cette nouvelle politique, il était donc nécessaire de mettre en place un ensemble de dispositions visant à assouplir et réaménager la sphère économique et financière, en période de transition concernant le contrôle des changes et du commerce extérieur.

Dans cette optique il a été autorisé aux personnes morales de droit algérien à ouvrir et faire fonctionner, auprès de toutes banques commerciales, un ou plusieurs comptes devises.

D'autres dispositions réglementaires furent promulguées, dont notamment :

- Décret 91-37 du 03/02/1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur.
- Règlement 19-03 du 20/02/1991 relatif aux conditions d'exercice des opérations d'importations de biens en Algérie, et de leur financement.
- Instruction N 625 de la 18/08/1992 relative au financement du commerce extérieur.<sup>4</sup>

Au terme de ces dispositions, désormais, ont accès au commerce extérieur ;

- Toute entreprise de production de biens ou services inscrite au registre de commerce et détentrice de la carte d'immatriculation fiscale.
- Toute personne physique ou morale exerçant la fonction de grossiste, inscrite au registre de commerce et dotée de la carte d'immatriculation fiscale
- Tout établissement public doté de la carte d'immatriculation fiscale
- Les artisans, personne physique ou morale, inscrite au registre de l'artisan et des métiers dotés de la carte d'immatriculation fiscale.
- Certaines catégories professionnelles relevant du secteur de la santé ou de l'agriculture disposant de l'autorisation d'exercice.

Aussi, pour l'importation de biens ou services, aucun titre ni autorisation administratifs ne sont requis, Toutefois, toute opération d'importation ou d'exportation doit faire l'objet d'une domiciliation préalable selon les modalités arrêtées par les règlements

91-12 et 91-13 relatifs à la domiciliation bancaire.

---

<sup>3</sup>Benissad, H. (1991). La réforme économique. OPU. p92.

<sup>4</sup>Belhimer, A. (1998). La Dette Extérieure De L'Algérie. Algérie : Edition Casbah. p173.

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

---

En ce qui concerne le financement, l'instruction N 20-94 du 12/04/1994 de la banque d'Algérie, fixant les conditions financières des opérations d'importation (modifiée par l'instruction N 29/95 du 22/04/1995) fait apparaître deux notions principales : l'éligibilité et les conditionnalités.

Le premier voudrait dire que l'opérateur doit être bancable (confiance et crédibilité), et qu'il devra avoir la capacité de mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles et usance en vigueur dans le commerce extérieur, quant aux conditionnalités, elles sont de sept types, celles :

- Ayant trait à la capacité d'exercice.
- Ayant trait au financement.
- Ayant trait à l'aspect suivi statistique de l'offre de certains produits dits stratégiques.
- Liées à l'origine et/ou la provenance des produits importés.
- Liées à la qualité des produits importés.
- Liées à la nature des produits importés.
- Liées à la qualité des produits cosmétiques de l'hygiène corporelle.

Adoptant, depuis le début des années 90, une politique de libéralisation du commerce extérieur, l'Algérie se trouve désormais, insérée de plus en plus dans la scène économique et financière mondiale, ayant comme principe de base l'interdépendance des intérêts économiques et l'adaptation des réglementations et techniques internes en matière de commerce extérieur, aux changements et mutations perpétuels.

### 1.3. Les organisations internationales intervenant dans les opérations de commerce international <sup>5</sup>

Il existe aujourd'hui dans le monde des organisations qui s'occupent de la promotion du libre-échange à travers de grandes négociations internationales dans le cadre de la mondialisation. Il est apparu aussi des organisations internationales de financement pour faciliter le libre-échange. Ainsi la chambre de commerce internationale.

#### 1.3.1. L'organisation internationale et la libéralisation des échanges :

Parmi ces principales organisations on peut citer :

---

<sup>5</sup>Berelier.A. (2007). Exporter, pratique du commerce international. Paris :édition Foucher, 20<sup>ème</sup> édition. P 18-34.

## **Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international**

---

### **1.3.1.1. Le GATT et l'OMC**

Dans le but de créer des règles d'une libéralisation du commerce international, une conférence mondiale est convoquée par l'ONU après la deuxième guerre mondiale, surtout après la crise économique de 1929 ayant favorisé l'instauration de politiques protectionnistes. Après cette conférence ils ont ressorti avec un code de bonne conduite signé en 1948 par 28 pays (actuellement 123) : le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) ce code repose sur deux principes de base.

- Le libre-échange.
- Le mondialisme.

Parmi les acquis de GATT est la création de l'organisation mondiale du commerce (OMC), institution permanente qui se substitue à l'accord du GATT le 1<sup>er</sup> janvier 1995.

La différence fondamentale entre le GATT et l'OMC c'est que le premier est un accord international, alors que le second est une organisation

### **1.3.1.2. La CNUCED**

Créée en 1964, la conférence des Nations unies pour le commerce et le développement (CNUCED) rassemble les pays de l'ONU en quatre groupes : les Pays en voie de développement (PVD) d'Afrique. Les PVD d'Amérique centrale et latine, pays industrialisés, les pays de l'Europe centrale et orientale (l'ECO). Comme le GATT son principal moyen d'action est la négociation. La CNUCED se préoccupe plus spécialement du sort des PVD et étudie les moyens que les pays riches pourraient mettre en place pour favoriser leur développement.

### **1.3.1.3. Le FMI**

« Fond monétaire international » organisme de l'ONU créé par les accords de Bretton Woods en 1944, parmi les principes les plus importants défendus par cette institution figurent : la coopération monétaire internationale et l'accroissement équilibré du commerce international, la stabilité des taux de change.

### **1.3.1.4. L'OCDE**

L'origine de l'organisation de coopération et de développement économique (OCDE) remonte au plan Marshall créé pour accélérer la reconstruction de l'Europe, elle a adopté un code de libération des échanges qui fixait les conditions d'une suppression progressive des

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

---

barrières douanières. Elle a pour membres : les pays Européens, les Etats-Unis, le Canada et le Japon, L'OCDE consacre son activité à l'étude de la conjoncture économique, à la coordination de l'aide aux pays pauvres, à l'étude des obstacles non tarifaires.

### 1.3.2. Les organisations internationales et le financement des échanges

Parmi les plus importantes de ces organisations :

#### 1.3.2.1. Le Groupe Banque Mondiale

Créé lors des accords de Breton Wood, il regroupe trois institutions Financières spécialisées dans l'aide au pays en voie de développement.

a) **La BIRD** : (Banque Internationale pour la reconstruction et Développement) elle exerce une fonction d'assistance financière auprès des pays en développement en leur prêtant des capitaux utilisés à des fins productives.

b) **La SFI** : (Société Financière Internationale) elle aide à la création et l'expansion d'entreprises privées contribuant au développement ;

c) **L'AID** : (Association internationale pour le développement) elle Consent des prêts à très long terme et à des conditions plus avantageuses que celles de la BIRD (financement moins coûteux)

#### 1.3.2.2. La BEI

(La banque Européenne d'Investissement est l'institution financière de la Communauté européenne). Sa mission est d'orienter l'épargne qu'elle collecte sur les Marchés des capitaux (sa principale source de financement) vers le financement des projets D'investissement, publics ou privés, qui représentent un intérêt pour la communauté.

#### 1.3.2.3. La BERD

Créé en 1991, la Banque européenne pour la reconstruction et le développement (BERD) a pour objet de contribuer au progrès et à la reconstruction économique des pays d'Europe centrale et orientale qui s'engagent à respecter et mettent en pratique les principes de la démocratie pluraliste, du pluralisme et de l'économie de marché, de favoriser la transition de leurs économies vers des économies de marché et d'y promouvoir l'initiative privée et l'esprit d'entreprise.

### 1.3.3. La chambre de commerce international (CCI)

Fondée en 1919, la chambre de commerce international est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales, elle rassemble des

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

---

milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays.

La mission de la CCI est de promouvoir le commerce et l'investissement internationaux. Elle établit des règles qui régissent les échanges commerciaux internationaux. Elle offre des services pratiques essentiels.

Par ailleurs, l'une des tâches principales de la CCI est de faciliter les échanges commerciaux internationaux et contribuer ainsi au développement du commerce international.

Pr ce fait, la CCI organise des conférences des séminaires de formation et de nombreuses réunions spécialisées.

En outre, elle publie des règles relatives aux transactions et au paiement, sous formes de brochures dont celles relatives aux :

- Crédits documentaires.
- Encaissement documentaires.
- Termes commerciaux internationaux (Incoterms).
- Remboursement de banque à banque.
- Garanties et cautions internationales.

### 1.3.3.1. Quelques services de la CCI

- La commission des pratiques commerciales internationales.
- La cour internationale d'arbitrage.
- Le bureau maritime international.
- Le centre de coopération maritime.
- Le bureau contre le crie commercial.
- Le bureau d'enquête dur la contrefaçon.
- L'institut des droits des affaires internationales.

## Section 2 : les opérations d'achat et de vente internationale

La mondialisation et la libéralisation du commerce extérieur durant ces dernières décennies ont fait que les opérateurs économiques, souvent de nationalités et d'origines différentes, se voient obligés pour leur intérêt réciproque d'être liés par un contrat que l'on dénomme "*le contrat de commerce international*". Ce dernier peut comporter plusieurs difficultés liées aux discordances probables entre les lois, à l'éventuelle existence d'une mauvaise foi entre les partenaires, aux embûches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux et aux aléas fâcheux.

Pour éviter ces désagréments et préserver les intérêts des cocontractants, la rédaction du contrat doit être minutieuse en prenant le maximum de précisions. Pour se faire les aspects fondamentaux liés au contrat de *commerce international* devront être bien maîtrisés.

### 2.1. Le contrat de vente international

#### 2.1.1. Définition

Le contrat est un accord de volonté qui lie deux ou plusieurs personnes et qui précise les droits et obligations des différentes parties.<sup>6</sup>

C'est aussi « *une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose* »<sup>7</sup>

#### 2.1.2. La typologie des contrats internationaux<sup>8</sup>

Il existe une multitude de contrats internationaux, il convient donc d'être vigilant sur leur nature pour ne pas confondre contrat de vente avec contrat de franchise, contrat de concession, contrat d'agence, contrat de cession de licence, pour ne citer que les plus fréquents.

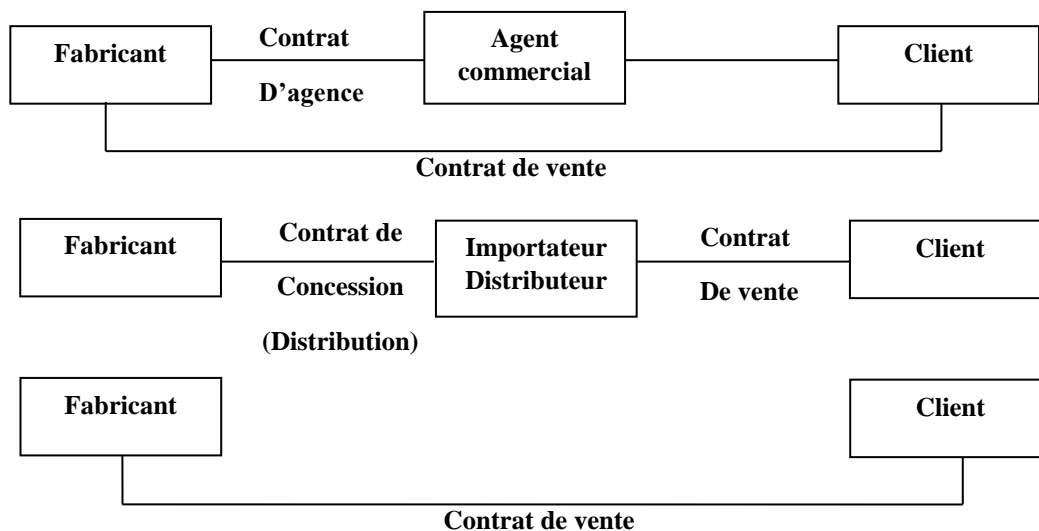
---

<sup>6</sup>Meyer. V. et Rolin.C. (2000). Technique du commerce extérieur international. Paris : Edition Nathan. p24

<sup>7</sup> Article 54 du code de commerce Algérien.

<sup>8</sup> Ibid. p 24.

Schéma N° 4 : Diversité des contrats internationaux



Source : Meyer.V. etRolin.C. Op cit. p24.

Il est essentiel de distinguer entre le contrat de vente, d'agence et de concession (distribution) :

Si le contrat d'agence et de concession définissent les relations commerciales entre l'exportateur et intermédiaire pour une durée en principe d'un an au moins, le contrat de vente précise les obligations de l'acheteur et du vendeur pour une vente ponctuelle.

### 2.1.3. La négociation du contrat<sup>9</sup>

Les négociations entre plusieurs entités varient autant selon la nature de la transaction que selon la personnalité des parties en cause. Les méthodes de négociation diffèrent d'un pays à autre et d'une culture à l'autre. Elles varient aussi selon les individus, peu importe leur pays d'origine, et selon le contexte dans lequel les négociations ont lieu.

En matière de commerce international, tout se négocie. Le prix, bien qu'il représente un élément crucial de la négociation, n'est pas le seul élément à faire l'objet de discussion. D'autres éléments tels que les délais de livraison, les assurances et les termes de paiement doivent être traités dans les échanges. Lorsqu'il y a impasse sur un point, les négociations doivent utiliser des points connexes pour arriver à une entente.

---

<sup>9</sup>Limoges, I. et Miville-de chène, K. (2013). Le commerce international. 2<sup>e</sup> Edition Gaétan Morin éditeur. p165-166.



### 2.1.4. La formation du contrat de commerce international <sup>10</sup>

La formation du contrat de commerce international, à son échelonnement dans le temps, a classiquement été répartie sur 6 étapes :

- **Etape 1** : Détermination des besoins de l'acheteur en termes de qualité et de quantité sur la base d'une étude de marché.
- **Etape 2** : Rechercher des fournisseurs potentiels aux moyens d'une demande adressée à l'ambassade du pays producteur ou à l'ambassade Algérienne à l'étranger, solliciter les chambres de commerce nationales et internationales et les organisations internationales spécialisées dans le produit en question, et le cas échéant, avoir recours à internet.
- **Etape 3** : Lancement de la consultation : il est plus judicieux de choisir les moments opportuns sur les marchés internationaux, autrement dit ; lorsque les conditions sont favorables.
- **Etape 4** : Recueil et exploitation des offres : en étudiant il vaut mieux opter pour le mieux disant et non pas pour le moins disant, ceci se faisant sur la base d'un certain nombre de paramètres du Tableau Comparatif des Offres TCO (liste des fournisseurs classés par ordre d'importation de l'offre).
- **Etape 5** : Sur la base du TCO, établir la liste des fournisseurs à inviter pour négociation.
- **Etape 6** : Etablir la liste officielle des fournisseurs retenus et engager les négociations qui s'imposent pour l'élaboration du contrat commercial.

### 2.1.5. Les conditions du contrat international<sup>11</sup>

Les conditions du contrat sont variables selon la nature de l'opération, mais nous ne retiendrons dans ce cadre que les points suivants :

#### 2.1.5.1. Les prix et les références des marchandises

Une description détaillée des marchandises le prix correspondant (unitaire et global), la monnaie de facturation et le lieu de paiement doivent être donnés dans le contrat.

---

<sup>10</sup>Bradi, N. et Ibkaoui, M. (2015). Le rôle du crédit documentaire dans le commerce international, mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'un diplôme de master en science financière et commerciale spécialité monnaie finance et banque. Ecole supérieure de commerce. p15.

<sup>11</sup>Lahlou.M. (1999). Le crédit documentaire. Alger : Edition ENAG. p36.

### 2.1.5.2. Le mode de livraison des marchandises

Cette condition ne précisera pas exemple : l'emballage, le conditionnement, les modalités de livraison adoptées et les responsabilités du vendeur et de l'acheteur en formation des règles fixées par les INCOTERMS 2010.

Des points importants, comme la date limite de réception et de livraison, devront être expressément indiqués dans les conditions du contrat, afin de fixer les dates limites extrêmes d'embarquement des marchandises et d'utilisation du crédit documentaire.

### 2.1.6. Effets du contrat commerce international

#### 2.1.6.1. Les obligations du vendeur

« Le vendeur s'oblige, dans les conditions prévues au contrat et par la présente convention, à livrer les marchandises, à en transférer la propriété et, s'il y a lieu, à remettre les documents s'y rapportant »<sup>12</sup>

Ainsi :

- Garantir une marchandise conforme aux spécifications du contrat ;
- Livrer la marchandise en temps et au lieu prévus ;
- Remise de l'ensemble des documents relatifs aux marchandises.

#### 2.1.6.2. Les obligations de l'acheteur

L'acheteur doit satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises. Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison "obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante"<sup>13</sup> tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

#### 2.1.6.3. Transfert de propriété et des risques

Une fois la totalité du règlement financier effectué, l'acheteur entre assurément en possession de la marchandise,<sup>13</sup> mais la complexité des opérations du commerce extérieur, le caractère unique de chaque opération et les multiples modes de transport contemporains existants, le transfert de propriété n'équivaut pas nécessairement le transfert intégral de tous les risques, aussi il appartient

---

<sup>12</sup> Convention des nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, article 30.

<sup>13</sup> Article 69 de la convention de Vienne.

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

---

aux parties de préciser le moment de transfert des risques en utilisant pas exemple les clauses définies dans les INCOTERMS.

### 2.2. Les documents usuels du commerce extérieur

L'activité d'importation et d'exportation doit disposer de moyens qui lui sont spécifiques, compte tenu des particularités y afférentes en ce qui concerne les risques, les techniques de paiement, les intervenants....etc. l'un de ces moyens consiste en les documents utilisés, biens distincts de ceux utilisés lors des transactions locales se déroulant dans un même espace douanier et ce, afin d'asseoir la confiance et permettre l'accomplissement de toutes les formalités. On peut donc distinguer :

- Les documents de prix
- Les documents de transport
- Les documents d'assurance
- Les documents douaniers
- Les documents annexes

#### 2.2.1. Les documents de prix<sup>14</sup>

Ce sont notamment, les différents type de facture qui doivent mentionner :

- L'identité de contractants
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce
- Le pays d'origine et provenance des marchandises
- La nature des marchandises ou le service fournis
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement
- La décomposition en part transférable et par payable en DA
- Date d'établissement de la facture et le délai de livraison
- Condition de ventes et de livraison
- Autre informations jugées utiles par les deux parties

On distingue cinq factures :

---

<sup>14</sup>Loukkas, A., Gueddoudj. F. et ZELOUACHE K. (2011). Le crédit documentaire comme seul instrument de paiement dans les opérations du commerce extérieur. Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'un diplôme de licence en science commerciales spécialité Management. Ecole des hautes études commerciale. p14-15.

### 2.2.1.1. La facture pro forma

C'est un devis établis sous forme de factures anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarche administratives que nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire...etc.)Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

### 2.2.1.2. La facture commerciale (définitive)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition...

### 2.2.1.3. La facture consulaire

C'est une facture commerciale établit pas le vendeur et visée par le consulat du pays de l'importateur. Elle atteste que le fournisseur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôlée par ce consulat, ainsi que les prix facturés sont les prix pratiqués dans le marché du pays du fournisseur.

### 2.2.1.4. La facture douanière

Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire et est établie sur des formulaires spéciaux. Elle ne comporte, cependant, pas la signature du consul ou le cachet de la douane. Signée par le vendeur, elle peut être contresignée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services des douanes du pays importateur.

### 2.2.1.5. La note de frais

Détaille certains frais supplémentaires engagés par le vendeur pour le compte de l'acheteur qui, peuvent être inclus ou non dans la facture commerciale.

## 2.2.2. Les documents de transport<sup>15</sup>

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents différents selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question.

---

<sup>15</sup> Haddad, S. (2009). Commerce international : le crédit documentaire. Alger :Edition pages bleues.p.28-30

### 2.2.2.1. Le connaissement maritime (Bill of lading)

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

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

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

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

1- A personne dénommée ou nominatif : c'est dans ce cas que le connaissement n'est pas transmissible par endos car seule la personne qui y est indiquée prendra livraison des marchandises.

2- A ordre d'une personne nommément désignée : il est alors transmissible par voie d'endos par la personne à l'ordre de laquelle il a été émis. C'est la forme la plus usitée

3- Au porteur : il est transmissible de main à main. Les risques de cette forme (risque de perte ou vol), sont identiques à ceux du change, c'est par conséquent la forme moins usitée.

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

➤ La mention "*clean*" (net de réserves) : Atteste le bon état des marchandises au moment de leur prise en charge.

➤ La mention "*on board*" (à bord) : le connaissement daté et signé portant cette mention atteste le chargement effectif de la marchandise sur le navire à la date de signature.

➤ La mention "*received for shipment*" (reçu pour être chargé) : cette mention assure la prise en charge de la marchandise par la compagnie de transport mais pas son expédition.

➤ La mention "*dirty*" (surchargé) : Ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées.

➤ La mention "notifier à..." (notify to) : signifie que la compagnie de navigation avisera la personne désignée sur le connaissement de l'arrivée du navire à destination.

### **Remarque :**

En Algérie le connaissement doit porter la mention “clean on board“. La mention “received for shipment“ est interdite car elle n’atteste pas l’expédition de la marchandise.

### **2.2.2.2. Le connaissement de charte partie <sup>16</sup>**

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

### **2.2.2.3. Le connaissement de transport combiné (combined bill of lading)**

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

### **2.2.2.4. La Lettre de Transport Aérien LTA (air way bill)**

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

### **2.2.2.5. La lettre de voiture Internationale CMR**

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

### **2.2.2.6. le Forwarder Certificate of Receipt (FCR)**

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

---

<sup>16</sup>Monod,D. (2002). Moyens et techniques de paiement internationaux. Paris :Edition ESKA. P.242

### 2.2.2.7. Le récépissé postal

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

### 2.2.3. Les documents d'assurance

Toute marchandise faisant l'objet d'un transport maritime, aérien ou terrestre est exposée à des risques onéreux. Afin d'indemniser le propriétaire en cas de réalisation de sinistre, le contrat conclu entre l'importateur et l'exportateur doit être accompagné d'un document d'assurance. En Algérie c'est l'importateur algérien qui doit assurer les marchandises qu'il importe auprès d'une compagnie d'assurance algérienne.

On distingue deux principaux types d'assurance :

- La police flottante ou police d'abonnement
- La police au voyage

#### 2.2.3.1. La police au voyage<sup>17</sup>

C'est une police utilisée dans le cas d'un affrètement (location d'un véhicule de transport) et surtout pratiquer pour des expéditions isolées. Cette police permet au changeur, qui peut être soit le fournisseur, soit l'acheteur, de souscrire un contrat d'assurance directement auprès d'une compagnie d'assurance pour chaque voyage et pour des risques bien définis. En effet le contrat d'assurance est souscrit pour une expédition, une valeur, un trajet. Elle est valable pour une marchandise donnée.

#### 2.2.3.2. La police flottante, ou police d'abonnement <sup>18</sup>

C'est une solution souvent retenue par les grandes entreprises qui souhaitent faire couvrir leurs actions par un seul assureur la totalité de leurs importations et expéditions. La police flottante est directement souscrite auprès d'une compagnie d'assurance pour une période donnée, généralement annuelle. Elle couvre systématiquement tous les envois faits par le même chargeur, quels sur soient les produits, les modes de transports et lieux de départ. A chaque envoi de marchandises, l'expéditeur produit un « avis d'alimenter » expliquant à l'assurance les délais de l'envoi.

---

<sup>17</sup>Ksouri, I. Op Cit, P81

<sup>18</sup>Ksouri, I. Op Cit, P81

### 2.2.4. Les documents douaniers <sup>19</sup>

Ce sont des documents servant à établir la tarification douanière de la marchandise en cause et revêtant des formes diverses suivant les projets. En Algérie, ils sont communément désignés par le numéro du formulaire utilisé tels que le D10 à l'importation et le D6 à l'exportation.

### 2.2.5. Les documents annexes<sup>20</sup>

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

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

#### 2.2.5.1. Le certificat d'origine

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

#### 2.2.5.2. Le certificat de provenance

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

#### 2.2.5.3. Le certificat du contrôle de qualité

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

#### 2.2.5.4. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire

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

---

<sup>19</sup>Zahir. Les opérations du commerce extérieur. Cours de 4<sup>ème</sup> année, ESB. P.32

<sup>20</sup>Haddad, S. et collectif. (2009). Commerce international : le crédit documentaire. Alger : Edition pages bleues, P28 - 30.



### 2.2.5.5. Le certificat vétérinaire

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

### 2.2.5.6. Le certificat d'analyse

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

## 2.3. Les incoterms (international commercial terms)

La chambre de commerce internationale (CCI), organisation internationale non gouvernementale dont le siège est à Paris, a adopté, en 2010, une nouvelle version des règles Incoterms, les règles incoterms 2010. Cette nouvelle version succédant à l'ancienne version, les règles incoterms 2000, est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2011.

En plus du fait qu'elles ont des incidences sur la valeur en douane des marchandises importées, les règles incoterms 2010 ont apporté d'importantes modifications aux règles incoterms 2000.

Avant de voir en quoi consistent ces incidences et ces modifications, il importe de rappeler ci-après certains principes régissant les règles incoterms d'une manière générale.

### 2.3.1. Historique des règles incoterms <sup>21</sup>

La première version des règles Incoterms a été publiée pour la première fois en 1936 par la CCI sous le vocable « Incoterms 1936 ».

Cette version a fait l'objet par la suite de plusieurs modifications dont les dernières en date remontent aux années 1980, 1990, 2000, 2010, soit une modification tous les 10 ans !

Il s'ensuit que c'est la CCI qui a codifié, revu et corrigé les règles Incoterms et c'est elle qui assure leur gestion depuis maintenant plus de 70 ans.

---

<sup>21</sup>Ksouri, I.(2014). Les opérations de commerce international. Alger : Edition Barti. P.98.

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

---

### 2.3.2. Définitions des règles Incoterms<sup>22</sup>

Les Incoterms Commerce TERMS (Incoterms) sont les règles officielles dictées et gérées par la chambre de commerce internationale pour l'interprétation des conditions commerciales les plus couramment utilisées en commerce international. Applicables aux différents types de transport, ils définissent les droits et les obligations des parties signataire d'un contrat de vente en ce qui concerne la livraison et le transit des marchandises vendus. En gros, ils permettent à l'expéditeur et au receveur de définir ;

- 1- Qui contrôle quoi ?
- 2- Qui est responsable de quoi ?
- 3- Qui paie quoi ?
- 4- Qui assume quel risque ?

Ces règles ont été élaborés par CCI afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition, entre acheteur et le vendeur, des frais et des risques liées à l'acheminement.

### 2.3.3. La classification des incoterms 2010

Les Incoterms se présentent sous forme de codification de trois lettres alphabétiques

Représentant chacune un mot significatif et sont classés en 2 catégories :

- Les Incoterms multimodaux (Tous transports) ;
- Les Incoterms maritimes et voie fluviales.

**Tableau N°1 : Les Incoterms multimodaux (Tous transports)**

Sigle	Traduction et obligations
<b>EXW</b>	<b>EX-Works : A l'usine</b> Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été mises à disposition dans ses locaux. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.
<b>FCA</b>	<b>Free-Carrier : Franco-transporteur</b> Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au

---

<sup>22</sup> Limoges, I.etMiville-de chêne, K. (2009). Le commerce international. Montréal : deuxième édition Gaëtan Morin. P.190.

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

	<p>transporteur désigné par l'acheteur.</p> <p>L'acheteur paye le fret et supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.</p>
<b>CPT</b>	<p><b>Carriage Paid To : Port payé jusqu'à</b></p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné et payé par lui-même.</p> <p>Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur intervient dès la remise des marchandises au transport principal : navire, avion, camion, etc.</p>
<b>CIP</b>	<p><b>Carriage Insurance paid to : Port payé, assurance comprise jusqu'à</b></p> <p>Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT, sauf que le vendeur doit en outre fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peuvent courir les marchandises durant le transport</p>
<b>DAT</b>	<p><b>Delivered At Terminal : Rendu au terminal</b></p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même, en outre il doit organiser et payer le déchargement des marchandises au point de destination convenu et leur acheminement jusqu'au terminal prévu.</p> <p>L'acheteur dédouane les marchandises et supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent</p> <p>subir à partir du moment où elles ont été livrées comme indiqué à l'alinéa précédent.</p>
<b>DAP</b>	<p><b>Delivered At place : Rendu au lieu de destination</b></p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a mis les marchandises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées aux conditions fixées à l'alinéa précédent.</p>
<b>DDP</b>	<p><b>Delivered Duty Paid : Rendu droits acquittés</b></p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de</p> <p>livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; il doit en outre les mettre à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant</p> <p>prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination</p>

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

	<p>convenu et supporter tous les frais et risques liés aux opérations visées ci-dessus.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées comme indiqué à l'alinéa précédent.</p>
--	--

Source: Nguyen-the, M. op.cit.P.50 -52.

**Tableau N°2 : Les Incoterms maritimes**

Sigle	Traduction et obligations
<b>FAS</b>	<p><b>Free Alongside Ship : Franco le long du navire</b></p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées le long du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement indiqué.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison effectuée aux conditions susvisées.</p>
<b>FOB</b>	<p><b>Free On Board : Franco à Bord</b></p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées à</p> <p>bord du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement nommé. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à la livraison effectuée aux conditions visées ci-dessus.</p>
<b>CFR</b>	<p><b>Cost and freight : Cout et fret</b></p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont mises à bord du navire dans le port d'embarquement. Le vendeur assume</p> <p>aussi les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement.</p> <p>L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement et doit contracter une police d'assurance, décharger les marchandises, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination finale.</p>
<b>CIF</b>	<p><b>Cost, Insurance, Freight : Cout, Assurance et fret</b></p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont mises à bord du navire dans le port d'embarquement, Il assume aussi les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement.</p>

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

---

	L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement, il doit décharger les marchandises au port de destination, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination finale.
--	--

Source: Nguyen-the, M. opcit. P.50 -53.

Nous pouvons également répartir les Incoterms selon le point de transfert des risques :

➤ **VD : vente au départ**

La marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur. C'est le cas des Incoterms des groupes E/F/C. En cas de sinistre durant le transport l'acheteur doit payer la facture du fournisseur et faire le nécessaire auprès de la compagnie d'assurance pour obtenir le remboursement des marchandises manquantes ou abimées... encore faut-il qu'il ait souscrit une assurance-transport, sinon, il s'en remettra à la responsabilité contractuelle du transporteur.

➤ **VA : vente à l'arrivée**

La marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur. C'est le cas des Incoterms des groupes D. En cas de sinistre durant le transport, le vendeur devra faire le nécessaire auprès de la compagnie d'assurances ou du transporteur. Le client ne paie au vendeur que la marchandise en bon état, le vendeur se chargeant d'obtenir le remboursement de sinistre.

### 2.3.4. Les innovations des incoterms 2010<sup>23</sup>

Les Incoterms 2010 comportent deux changements majeurs par rapport à la précédente Version. En effet, pour la première modification, la CCI fait désormais une distinction entre

Les Incoterms qui visent le transport multimodal et ceux qui sont spécifiques au transport Maritime.

Le deuxième changement concerne le nombre des Incoterms qui a été réduit à onze, au lieu de treize dans le texte de 2000. Ainsi trois Incoterms **DES / DDU** – et **DAF** qui traitaient tous de livraison dans le pays d'arrivée, ont été supprimés et regroupés dans un seul, nouvellement créé, qui est le **DAP** « delivered at place » ou « rendu au lieu de destination ».

Par ailleurs, un autre Incoterms a été créé dénommé **DAT** « delivered at terminal, » ou « rendu au terminal ; » est venu se substituer à l'incoterms **DEQ**.

D'autres modifications ont été apportées, telles que :

---

<sup>23</sup>Document interne de SGA.

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

---

- **FOB** : il y a lieu de noter la suppression de la notion de « passage du bastingage », de ce fait le **FOB** devient un vrai « free On bord ; » mettant à la charge du vendeur les frais et risques jusqu'au chargement à bord du navire.
- **EXW** à proscrire lorsqu'il a un passage en douane EXPORT. A utiliser essentiellement dans les échanges intra-communautaires et nationaux.
- **FCA** : « locaux du vendeur ; » : obligation minimum dans les échanges internationaux

Les nouvelles règles s'adaptent à :

- La forte croissance du commerce en ligne
- La dématérialisation des documents
- La avancés en matière de communication électronique
- Les nouvelles règles en matière de couverture d'assurance.

De plus, les incoterms 2010 tiennent compte aussi, selon la CCI, des préoccupations de menaces sur la sécurité des marchandises pour les entreprises qui exportent aux Etats-Unis, pour cette raison, à des contrôles accrus et donc à des délais et des coûts plus Importants.

### Section 3 : la domiciliation des opérations du commerce extérieur

La domiciliation bancaire concerne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importation et d'exportation. Elle permet à ces derniers de démarrer dans un cadre juridico-bancaire bien déterminé, et leur permet d'avoir une assise légale conforme à la réglementation.

C'est aussi une formalité administrative qui consiste à identifier par immatriculation la transaction commerciale pour son suivi physique au regard des dispositions réglementaires du commerce extérieur et de changes.

Le principe général du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandise, doit correspondre un flux financier réalisé dans le strict respect des dispositions de transferts et de mouvement de capitaux.

#### 3.1. La domiciliation des importations

##### 3.1.1. Définition

Conformément au règlement de la banque d'Algérie n° 91 /12 du 14/08/91, particulièrement dans son article 2, *“les contrats d'importation de biens et services payables par transferts de devises ou par débit d'un compte devise doivent être domiciliés auprès d'un intermédiaire agréé. Cet intermédiaire, choisi par l'importateur, s'engage à effectuer l'opération d'importation suivant les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change”*

Certain contrats d'importation ne sont pas soumis à l'obligation de domiciliation bancaire. Le règlement cité précédemment définit, dans son article 2 sections b, la liste des contrats en question.

##### 3.1.2. Conditions de domiciliation<sup>24</sup>

Avant de procéder à toute opération de domiciliation, il y a lieu de vérifier que :

###### 3.1.2.1. Conditions liées à l'opération

- Il faut que les flux financiers entre l'Algérie et l'étranger correspondent réellement aux flux physiques.
- Il ne faut pas que les flux physiques soient prohibés à l'importation et à l'exportation.

---

<sup>24</sup>Ksouri, I. (2014). Les opérations de commerce international. Alger : Edition BARTI. P.57.

- Il faut que les valeurs en douane des flux physique soient conformes aux dispositions de l'article 16 du code des douanes traitent des méthodes la détermination et d'évaluation de la valeur en douane des marchandises et des services.

### 3.1.2.2. Conditions liés à l'opérateur.

- Il faut que l'opérateur ne soient frappé d'aucune restriction en matière du commerce extérieur ;
- Il faut que l'opérateur soit en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise ;
- Il faut que l'objet de l'importation corresponde à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce ;
- Il faut que les engagements financiers au titre d'opérations d'importations soient couverts par des provisions constituées au pas des autorisations de crédits.

### 3.1.3. Procédure de domiciliation<sup>25</sup>

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation d'une facture pro-forma ou d'un contrat commercial et une lettre d'engagement à l'importation signée par l'importation et de directeur de l'agence.

#### 3.1.3.1. Ouverture du dossier

La domiciliation d'une opération d'importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model **FDI** pour les importations à délai normal et model **FDIP** pour les importations à délai spécial. L'importation à délai normal est une opération réalisée dans un délai de 6 mois à compter de la date de domiciliation. A contrario, l'importation à délai spécial dépasse la durée de 6 mois et doit être autorisée par la banque d'Algérie.

#### 3.1.3.2. Tenue de répertoires

L'opération de domiciliation doit être enregistrée dans un répertoire-import trimestriel (un registre extra comptable) contenant les informations suivantes ;

- La date de la domiciliation.
- Le montant en devise de la facture.
- Le nom de l'importateur.
- La décision de la banque à compléter après apurement.

---

<sup>25</sup> Document interne de SGA.



### 3.1.3.3. Attribution de domiciliation

L'ouverture d'un dossier d'importation donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliataire sur demande écrite de l'importateur après vérification du tarif douanier en liaison avec le produit à importer, et de la liste des produits interdits. La codification de la domiciliation bancaire est composée de vingt et un (21) chiffres et lettres et se décompose dans l'ordre suivant :

<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>H</b>
----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

**A**-deux chiffres correspondant au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire

**B**-deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.

**C**-Deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliataire.

**D**-Quatre chiffres correspondant à l'année.

**E**- Un chiffre relatif au trimestre concerné.

**F**- Deux chiffres correspondant à la nature de contrat.

**G**-Cinq chiffres indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme.

**H**-Trois positions qui indiquent la monnaie de facturation selon la norme « ISO ».

Cette codification est matérialisée par un cachet de domiciliation :

**Figure N°1 : Cachet de domiciliation**

<b>Société générale Algérie</b>				
<b>AGENCE DRARIA</b>				
<b>Domiciliation Importation</b>				
<b>161509</b>	<b>2017</b>	<b>210</b>	<b>00001</b>	<b>CAD</b>
<b>Alger le : 03/04/2017</b>				

Source : SGA

Ce cachet sera apposé sur toutes les factures pro-forma, ou définitive, de même que sur le contrat de prestations.

### 3.1.3.4. Attestation de domiciliation

C'est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques. Il est établi en quatre exemplaires dont des copies sont transmises au client et à la l'administration des douanes.

Ce document contient les principales informations de l'opération, telles que :

- Les parties contractantes.
- Le mode de règlement.
- Le numéro de domiciliation.
- La nature du bien importé.
- Les références du guichet domiciliaire.

### 3.1.3.5. Prélèvement de la commission de domiciliation

Dès la saisie informatique de l'opération, le système débite automatiquement le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est fixée, selon les conditions bancaires pour les opérations d'importation, à 3000 dinars en plus 19% de TVA à

Collecter pour l'administration fiscale avec date de valeur le jour même de la domiciliation.

<b>Débit</b> : compte client en DZD	3570 DA
<b>Crédit</b> : commission sur le commerce extérieur	3000 DA
<b>Crédit</b> : TVA collectée	570 DA

### 3.1.4. Le règlement financier

Le règlement d'une importation, quel que soit le mode de paiement prédéfini, ne peut se faire avant que l'opération de domiciliation ne soit réalisée. Il y a lieu de distinguer les règlements avant et après dédouanement de la marchandise :

#### 3.1.4.1. Règlement avant dédouanement

Cette opération peut se faire sous les formes suivantes :

- Acompte.
- Remise documentaire.
- Crédit documentaire.
- Ordre de paiement émis.

### 3.1.4.2. Règlement après dédouanement

Il est réalisé par transfert simple. Son exécution est subordonnée à la remise du document douanier, en l'occurrence le D10.

Le transfert peut également s'effectuer sur la base des documents attestant l'expédition des marchandises à destination du territoire national et les factures définitives.

### 3.1.5. Contrôle et l'apurement des dossiers

Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doivent intervenir :

- Mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant ;
- Mois après le dernier règlement d'une opération réalisable pas paiement différé ;
- L'apurement d'un dossier domicilié (importation ou exportation) est l'opération qui consiste à réunir les documents commerciaux, douaniers et financiers permettant de s'assurer que l'opération, en question, s'est réalisée conformément à la réglementation en vigueur ;
- A l'issue du contrôle effectué, le banquier doit inviter son client pour la régularisation de son dossier s'il présente des irrégularités. En cas de refus de ce dernier, le dossier est transmis :
  - Au service contentieux de change de la B.A lorsque l'opération dégage une différence supérieure à 30 000 DA.
  - Au service contentieux de la banque dans les autres cas.
- Dans le cadre de contrôle des activités des guichets domiciliataire, la B.A fait obligation aux banques d'adresser un état déclaratif des dossiers de domiciliation selon le calendrier :
  - Le 30 avril de l'année suivante pour les dossiers ouvert le premier semestre de l'année en cours.
  - Le 30 octobre de l'année suivante pour les dossiers ouvert le deuxième semestre de l'année en cours.

### 3.1.6. Gestion du dossier

Conformément aux délais indiqués sur la fiche de contrôle, tout dossier doit faire l'objet des vérifications suivantes :

### 3.1.6.1. Contrôle des engagements

Il est effectué six mois après l'ouverture du dossier pour s'assurer de la réalisation de l'opération d'importation.

### 3.1.6.2. Inventaire

Il est établi 8 mois après l'ouverture du dossier afin de s'assurer qu'il est complet, c'est-à-dire il contient les documents financiers, commerciaux et douaniers.

### 3.1.6.3. Bilan du dossier

Il est établi 9 mois après l'ouverture du dossier pour s'assurer du bon déroulement de l'opération.

### 3.1.6.4. Décision du guichet domiciliaire

Après 10 mois de l'ouverture du dossier, le banquier fixe définitivement sa décision relative à l'apurement du dossier. Ainsi, quatre cas peuvent se présenter :

#### ➤ Dossier apuré

Un dossier est apuré s'il contient toutes les pièces requises, en l'occurrence : une facture de règlement annotée et un document douanier (D10) ;

#### ➤ Dossier en excédent de paiement

Un dossier est dit en « excédent de paiement » dans les cas suivants :

- Le montant figurant sur la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier,
- Le document douanier (copie banque) n'est pas encore reçu.

#### ➤ Dossier en insuffisance de paiement

Un dossier est dit en « insuffisance de paiement » dans l'une des situations suivante :

- Le montant figurant sur la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- Le document douanier est reçu alors que le transfert n'a pas été effectué (absence de la formule de règlement annotée).

### ➤ Dossier apuré non utilisé

C'est le cas d'une annulation d'une opération d'importation.

#### 3.1.7. Archivage du dossier

Les dossiers de domiciliation sont conservés avec tous les justificatifs appropriés pendant cinq ans.

#### 3.2. L'opération hors la domiciliation

Certaines opérations d'importation et d'exportation de marchandises sont dispensées de l'obligation de domiciliation des opérations soit :

- Les exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à paiement de prestations par rapatriement de devise ;
- Les importations dites sans paiement réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel ;
- Les importations dites sans paiement réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériens à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie ;
- Les importations dites sans paiement d'une valeur inférieure à 30 000 DA réalisées par le débit d'un compte devise ouvert en Algérie.

## Chapitre I : Les éléments fondamentaux du commerce international

---

### Conclusion

A partir de ce qu'on a traité dans ce premier chapitre, et en guise de conclusion, on peut déduire qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international, qui doit contenir tous les clauses juridique, afin de prévenir les sources de litige, et les malentendus.

En particulier, ce contrat est l'élément de base de chaque opération d'importation ou d'exportation, à son effet, sont définie les obligations de chaque partie et le transfert de propriété et de risque. Ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables. Ainsi, chaque entreprise doit négocier avec soins les conditions de réalisation de son contrat, elle se réfère aux Incoterms pour bâtir le contrat.

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

Enfin, la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international, qui s'achève sur plusieurs étapes qui donne lieu à un contrôle et suivi jusqu'à l'apurement et le compte rendu à la banque d'Algérie, il faut noter que les domiciliations des importations sont les dominants par contre celles des exportations sont très rare.

Après avoir conclu la structure de l'échange commercial international, il est impératif de choisir le mode et la technique de paiement approprié. Cette opération constitue le thème du deuxième chapitre.

***CHAPITRE II : LES TECHNIQUES DE  
PAIEMENT UTILISEES DANS LE  
COMMERCE INTERNATIONAL***

## **Chapitre II : Les techniques de paiement utilisées dans le commerce international**

---

### **Introduction**

Les modalités de financement des opérations de commerce international concernent le financement des importations et des exportations. L'exportateur cherchera une forme qui lui offrira le maximum de sécurité et de rapidité de paiement. L'importateur cherchera quant à lui permet d'examiner la marchandise avant de payer tout en voulant que le cout bancaire de l'opération soit le moindre possible.

Afin de mener dans de bonnes conditions les transactions commerciales internationales, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement de plus en plus sophistiquées, visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couvertures adoptés à chaque risque.

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

- Section1 : le transfert libère ;
- Section2 : la remise documentaire ;
- Section3 : le crédit documentaire.

La présentation de ces trois techniques suit un ordre décroissant compte à la simplicité, la souplesse, la rapidité de leur déroulement et la confiance partagée entre les cocontractantes.



### Section 1 : le transfert libre-virement bancaire

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

#### 1.1. Définitions

##### 1.1.1. Définition 1 <sup>26</sup>

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

Le transfert libre ne peut être exécuté qu’à la suite d’une transaction commerciale conforme à la réglementation des charges et après la réception des documents justifiant l’entrée effective de la marchandise sur le territoire national.

##### 1.1.2. Définition 2<sup>27</sup>

Sans engagements ni intermédiations d’autres banques, la banque de l’importateur se limite uniquement à l’exécution de l’ordre de transfert de ce dernier, appuyé des documents justificatifs d’usage remis par son client.

#### 1.2. Déroulement et mécanisme d’un transfert libre

L’importateur, après avoir reçu les documents directement du vendeur et pris possession de la marchandise, s’adresse à son banquier pour transfère le montant de la facture.

##### 1.2.1. Ouverture du dossier

L’importateur se présente à sa banque muni de :

- Une facture définitive en trois exemplaires.
- Une copie conforme du titre de transport (connaissance, LTA ou autre.....)
- Le document douanier attestant la mise à la consommation de la marchandise D10.

---

<sup>26</sup>Zahir.Opération du commerce extérieur. Cours de 4eme année ESB. P.32.

<sup>27</sup>www.natixis.dz . (29/03/2017 à 11h26).

## Chapitre II : Les techniques de paiement utilisées dans le commerce international

---

L'agent ou le préposé à l'opération procède à la vérification des documents et de la conformité de la signature du client. Il s'assure que le titre de transport a bien été adressé à son nom.

Le proposé à l'opération domicile la facture et l'enregistre sur le répertoire des domiciliations, en mentionnant sur la case des observations qu'il s'agit d'un transfert libre.

Une fois les documents vérifiés, le client remplit un ordre de virement, sur imprimé modèle, en faveur de son fournisseur. Il est important aussi de vérifier l'authenticité de la signature apposée sur l'ordre et que le solde du compte client permet bien le transfert.

### 1.2.2. Constitution et transmission du dossier

Une fois l'ouverture effectuée, le dossier est constitué en deux exemplaires : l'un sera transmis à la DE, l'autre sera archivé au niveau de l'agence. Chaque dossier contiendra :

- Une facture définitive dument domiciliée.
- Un engagement d'importation.
- Un ordre de paiement MT100.
- Une liaison inter-sièges (copie débit avec repère).
- Une copie du document douanier (D10).

La DE se chargera de l'achat des devises auprès de la B.A et du transfert, via le SWIFT, du montant de la facture à la banque du bénéficiaire.

### 1.2.3. Apurement du dossier et archivage

Après que le transfert soit effectué, le DE transmet à l'agence la formule de règlement F4 revêtue de son cachet et une liaison inter-sièges reprenant la contre-valeur définitive en DA, les frais de SWIFT. Sur la base de liaison, le chef de service solde l'opération et procède à l'apurement du dossier et éventuellement la comptabilisation de la différence de change.

Le banquier procède à la comptabilisation de l'opération en passant les écritures suivantes :

#### ➤ **En dinars**

**DT** : compte client

**CT** : contre-valeur position de change.

### ➤ Perception des commissions de transfert

**DT** : compte client

**CT** : commission de transfert

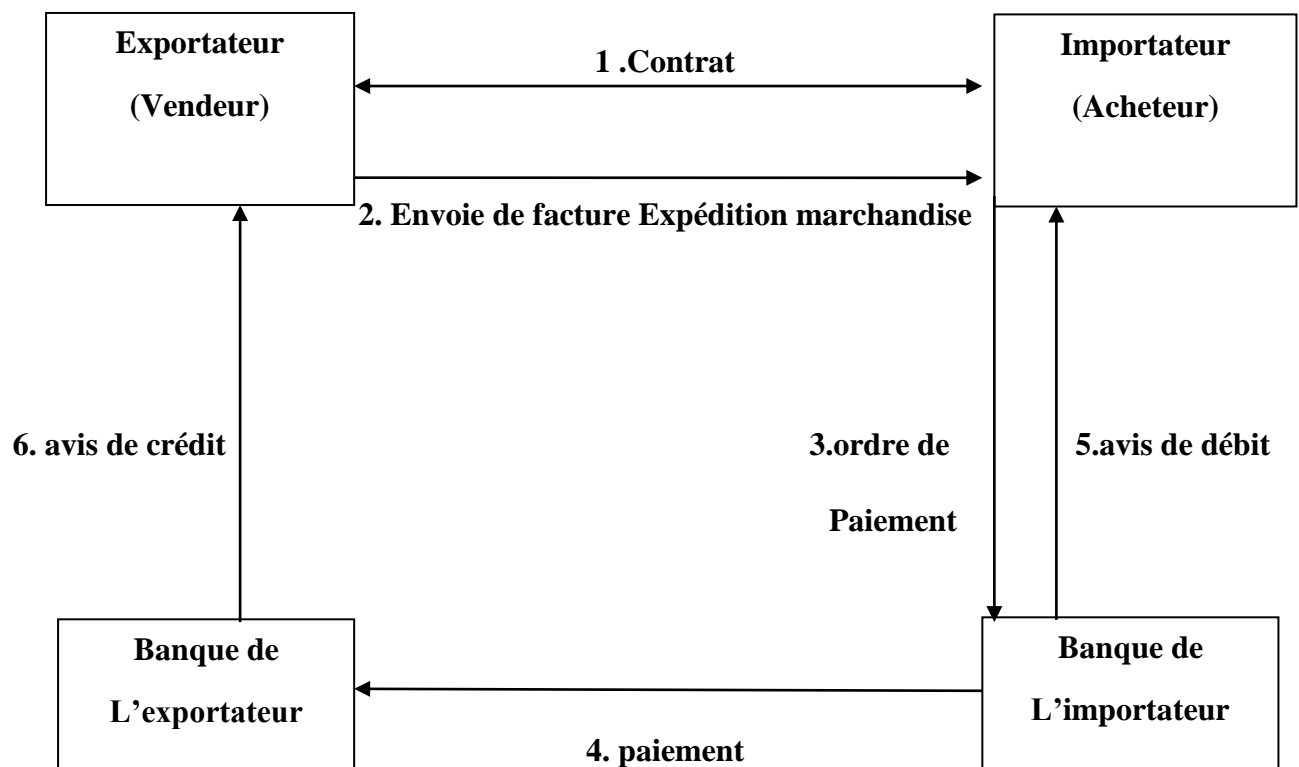
**CT** : TVA

### ➤ En devise

**DT** : compte de liaison devise

**CT** : position de change.

Schéma N° 5 : le déroulement du transfère libre.



Source : [www.comprendrelespaiements.com](http://www.comprendrelespaiements.com)

### Remarque

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

## Chapitre II : Les techniques de paiement utilisées dans le commerce international

---

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

### 1.3. Avantages et inconvénients

Cette technique de paiement se caractérise par ces avantages et ces inconvénients suivants :

**Tableau N°3 : les avantages et les inconvénients de transfert libre**

Les avantages	Les inconvénients
le transfert libre comprend ces avantages suivants : <ul style="list-style-type: none"><li>• Simplicité de la procédure.</li><li>• Modération des coûts.</li><li>• Rapidité.</li><li>• Souplesse.</li></ul>	les principaux inconvénients de la remise documentaire sont les suivants : <ul style="list-style-type: none"><li>• elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer.</li><li>• des plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.</li></ul>

Source : Legrand, G. et Hubert, M. (2005). Management des opérations du commerce international : import-export. Paris : Edition DUNOD. P.253 .

### Section 2 : L'encaissement documentaire (la remise documentaire)

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

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

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

Dans certaines situations, lorsque les cocontractants ne se connaissent pas assez et qui souhaiteraient éviter les lenteurs engendrées par le crédit documentaire, une technique de paiement est recommandée appelée « **remise documentaire** ».

#### 2.1. Définitions

##### 2.1.1. Définition 1<sup>28</sup>

“ La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée « **banque remettante** » sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, auprès de la banque dans laquelle l'importateur est domiciliaire et cela contre remise documents. “

##### 2.1.2. Définition 2 : <sup>29</sup>

" La remise documentaire est une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque (appelée « **banque remettante** », (remitting bank) de transmettre les documents tel que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur (appelée «

---

<sup>28</sup>Rouyer-Achoinel, Gérard). (1996). La banque et l'entreprise, la revue banque .Edition éditeur. P .339.

<sup>29</sup>Martini, H., Depree, D. et Cornede.J. (2007). Crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque. Paris. P.30.

**banque présentatrice** », (presenting bank) qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise)".

Le terme « encaissement documentaire » peut signifier soit :

- Documents commerciaux accompagnés de documents financiers.
- Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers<sup>30</sup>.
- Exécution simple et peu onéreuse.
- Un paiement plus rapide sur simple facture.

### 2.2. Différence entre « Remise simple » et « Remise documentaire »<sup>31</sup>

La « Remise simple » ou « encaissement simple » vise un encaissement de documents Financiers non accompagnés de documents commerciaux. Par contre, la « remise documentaire » ou « encaissement documentaire » vise un encaissement de documents Commerciaux accompagnés ou non de documents financiers.

Par documents, il faut entendre documents financiers ou documents commerciaux :

- L'expression « document financiers » désigne des lettres de change, des billets à l'ordre, des chèques ou autres instruments analogues utilisés pour aboutir au Paiement des sommes correspondantes à la transaction commerciale ;
- L'expression « documents commerciaux » désigne des factures, documents d'expédition, documents annexes ou tout autre document analogue, autre que les documents financiers.

### 2.3. Les intervenants

Cette technique fait intervenir cinq parties (généralement quatre intervenants) :

#### 2.3.1. Le donneur d'ordre (tireur)

L'exportateur, créancier du montant dû par l'acheteur. L'opération d'encaissement se déclenche, à son initiative, dès qu'il donne mandat à sa banque.

#### 2.3.2. La banque remettante

C'est la banque de l'exportateur. Elle exécute ses instructions d'encaissement en remettant les documents à son correspondant dans le pays de l'acheteur afin de recouvrer la créance.

---

<sup>30</sup>Article 2 des RUU relatives aux encaissements .Publication CCI n° 522.Paris .Révision de 1995.

<sup>31</sup> Document interne à la SGA.

### 2.3.3. La banque chargée de l'encaissement

C'est une banque correspondante de la banque remettante. La banque chargée de l'encaissement doit se trouver dans le pays de l'acheteur.

### 2.3.4. La banque présentatrice

C'est la banque qui présente les documents à l'acheteur contre règlement du montant.

Si l'acheteur dispose d'un compte auprès de la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice sera confondue avec cette dernière.

Si l'acheteur ne dispose pas d'un compte dans la banque chargée de l'encaissement, la banque présentatrice (la banque de l'acheteur) reçoit le règlement en contrepartie des documents pour le compte de la banque chargée de l'encaissement

### 2.3.5. Le tiré

C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites. A la différence du crédit documentaire dans lequel sont engagées aussi bien pour la bonne fin du règlement que pour la régularité de toute l'opération, les banques n'interviennent dans la carte d'une remise documentaire, qu'en tant que « mandataire » du remettant, exécutant ainsi les instructions précises l'importateur.

## 2.4. Forme de réalisation de la remise documentaire <sup>32</sup>

La remise documentaire se réalise selon plusieurs formes :

### 2.4.1. Document contre paiement (documents against payment ; D/P)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre le paiement immédiat de la somme due. Autrement dit, dans cette situation l'exportateur conserve la propriété de la marchandise, car la banque de l'importateur remettra à ce dernier les documents lui permettant de prendre possession de la livraison une fois seulement qu'il aura effectué le paiement.

La transaction faisant appel à l'encaissement documentaire à vue se déroule normalement selon ces cinq étapes :

- **L'exportateur** expédie la marchandise et reçoit les documents d'expédition du transporteur. Il transmet à sa banque les documents suivants : facture commerciales,

---

<sup>32</sup>Ouahmed. Et Touileb. Les techniques de paiements. P.13-14.

connaissance, les documents douaniers, le certificat d'origine, la police d'assurance et la liste de colisage

- **La banque** vérifie si les documents sont conformes, puis elle les expédie à son correspondant bancaire dans le pays de l'acheteur.
- **La banque étrangère** : présente les documents à l'importateur acheteur
- **L'acheteur** paie sa banque afin de pouvoir obtenir les documents qui lui permettront de s'approprier la marchandise.
- **La banque de l'acheteur** transmet à la banque de l'exportateur le montant encaissé.

### 2.4.2. Documents contre acceptation (documents against acceptance ; D/A)

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents. La remise contre acceptation peut être à vue ou avec un règlement différé.

### 2.4.3. L'encaissement documentaire à terme

Dans une transaction comportant un encaissement documentaire à terme (ou documents contre acceptation), l'exportateur peut décider d'accorder des termes de paiement à l'acheteur, par exemple 30,60 ou 90 jours à partir de la date de réception des documents ou de la date d'expédition. La procédure de l'encaissement documentaire à terme est la même que l'encaissement à vue, sauf que l'acheteur ne paie pas tout de suite pour obtenir la propriété de la marchandise. Il doit plutôt signifier son acceptation de payer plus tard en signant une traite bancaire postdatée à l'échéance préétablie.

#### 2.4.3.1. Document contre acceptation et aval

Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement, l'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de celui-ci pour lui demander de faire cautionner la traite bancaire par sa banque. La traite ainsi cautionnée par une banque a la force de garantie bancaire. Le montant sera versé même si le client ne dispose pas de fonds.

**Remarque** : ne jamais remettre les documents à l'importateur sans s'assurer au préalable que l'aval est accordé par le service « engagement » de la banque.



### 2.4.3.2. Document contre lettre d'engagement

Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à l'exécuter. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement.

Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré.

**Remarque :** Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

### 2.5. Caractéristiques d'une remise documentaire

L'encaissement documentaire est régi, sauf convention expresse, par les Règles Uniformes de la CCI relatives aux encaissements dans leur dernière version.

Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts.

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent par la volonté des contractants. Dans ce cas, elles doivent être incorporées dans le texte de l'ordre de l'encaissement.

- Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement.
- Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à :
  - Exécuter les instructions reçues par son mandant.
  - Vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant sans retard tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.
  - Toutefois, lorsque la formule de règlement par acceptation et aval est retenue, la banque présentatrice est engagée à payer le montant dû par le client défaillant.
- L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci. Dans le cas échéant, la banque n'a aucune obligation de prendre livraison de la marchandise. Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents.
- L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
  - Les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice.
  - Les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré.
  - Le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s).
  - La liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun.
  - Les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu.

- Les frais et intérêts à encaisser.
- Le mode de paiement.
- La démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.
- Il ne peut en aucun cas être escompté.

### 2.6. Déroulement d'une remise documentaire

La banque de l'acheteur reçoit les documents cités dans le contrat de vente accompagné d'un bordereau d'instruction et éventuellement d'un effet de commerce. L'agence se chargera ensuite de ce qui suit :

- S'assurer que tous les documents cités dans le bordereau existent et sont conformes.
- S'assurer que le client est domicilié. Dans le cas contraire, la banque procède à sa domiciliation et porte le caché de celle-ci sur tous les documents.
- Ouvrir une enveloppe « rem doc reçues » servant de dossier de remise.
- Endosser le connaissement maritime à l'ordre du client ou bien établir un bon de cession bancaire quand il s'agit d'un autre document de transport.

La banque remet les documents au client en contrepartie d'un ordre de transfert si la remise est à vue ou d'une acceptation d'un effet de commerce au cas où la remise est à échéance.

Après avoir conclu le contrat, le vendeur expédie la marchandise. Il rassemble tous les documents nécessaires et les envoie à sa banque accompagnés d'un bordereau d'instruction. Celle-ci se charge de les transmettre à la banque de l'importateur.

A la réception des documents mentionnés sur le bordereau l'instruction du correspondant, le banquier procède aux vérifications suivantes :

- La remise doit comporter au moins une facture définitive et un titre de transport (connaissement maritime ou lettre de transport aérien...etc.).
- Le titre de transport doit comporter la mention « On Board ».
- Il doit indiquer le pays comme destination finale de la marchandise.
- La facture doit indiquer l'incoterm et le mode de règlement : « remise documentaire ».
- S'assure que tous les documents cités dans le bordereau existent.
- S'assure que l'opération est domiciliée. Dans le cas contraire, il procède à sa domiciliation. L'expédition des documents doit être exécutée par banque.

Après réception et contrôle des documents le banquier chargé de l'opération procède au traitement suivant :

## Chapitre II : Les techniques de paiement utilisées dans le commerce international

---

- Enregistre la remise sur un répertoire spécial.
- Accuse réception au correspondant et avise le client.
- Ouvre une chemise « rem doc » sur laquelle il portera les renseignements figurant sur le bordereau du remettant.
- Procède à la saisie informatique qui se matérialise par un bordereau d'ouverture sur delta système.
- Assure la comptabilisation du cas pratique consistant à débiter l'effet documentaire.

### **Dans le cas de règlement**

La remise des documents s'effectue contre l'ordre de paiement ou l'acceptation de l'effet selon le cas. Le banquier procède à l'établissement d'un ordre de transfert du document douanier appelé D10 ainsi que la quittance à la transmission à la DOE. Il comptabilise l'opération en débitant le correspondant étranger.

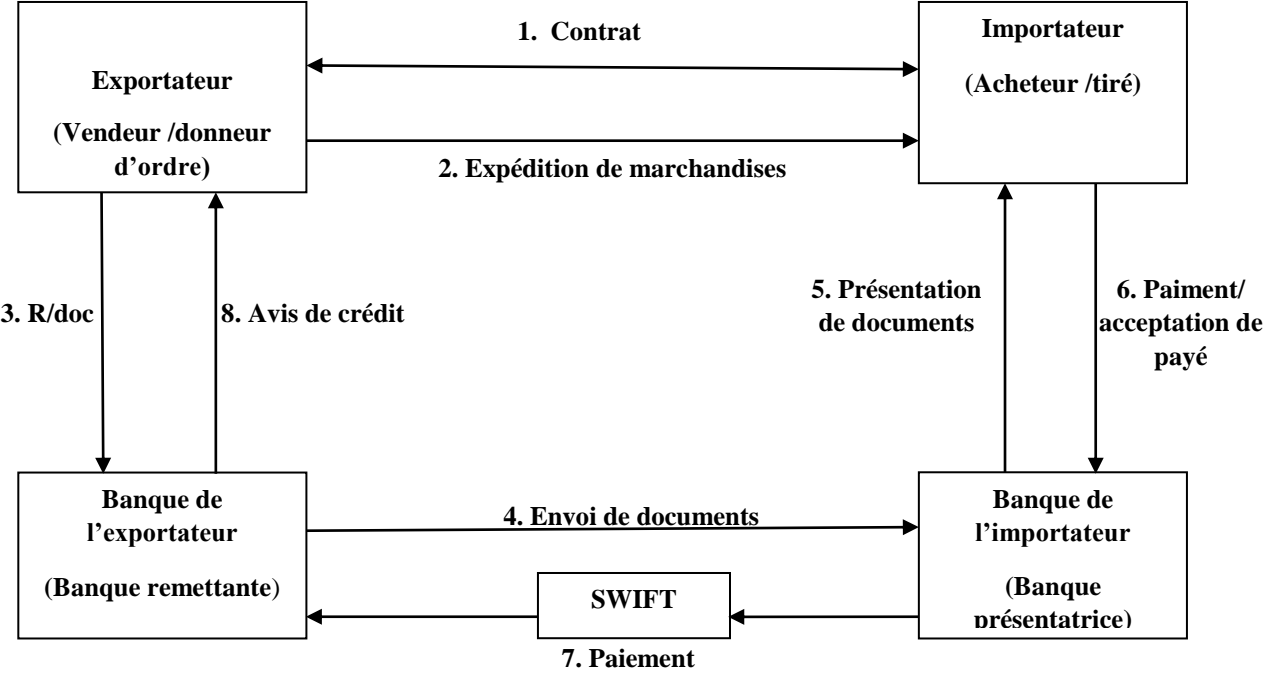
### **Remarque**

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

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

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

Schéma N°6 : fonctionnement de remise documentaire



Source : Auteurs

2.7. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

Cette technique de paiement a beau avoir de nombreux avantages, elle présente règlements de nombreux inconvénients assimilables à des risques.

## Chapitre II : Les techniques de paiement utilisées dans le commerce international

Tableau N°4 : Les Avantages et inconvénients de la remise documentaire

Les avantages	Les inconvénients
<p>En plus d'être une technique de paiement très pratique, la remise documentaire comprend les avantages suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• La simplicité et la souplesse de la procédure.</li><li>• La remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire.</li><li>• L'acheteur doit obligatoirement régler à la banque le montant de la remise documentaire avant de pouvoir la livraison de la marchandise.</li><li>• Les garanties pour l'importation sont sensiblement les mêmes que celle de crédit documentaire.</li><li>• le coût bancaire est minime (moins onéreux qu'un crédit documentaire)</li></ul>	<p>Les principaux inconvénients de la remise documentaire sont les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• L'exportateur n'a aucune garantie de paiement, car le client peut refuser de payer.</li><li>• Dans le cas de non-paiement, la marchandise est immobilisée malgré les frais de transports engagés, l'exportateur doit alors envisager de la vendre sur place à un prix moindre ou de la rapatrier, ce qui occasionne d'autres frais.</li><li>• La banque présente une faible protection pour leurs clients respectifs.</li></ul>

Source : -Oulounis, S. op.Cit.p.21.

- Legrand.G. etMartini.H. opcit. P.147.

### Section 3 : le crédit documentaire

Du fait de l'éloignement géographique, de la méconnaissance, des différences linguistiques et réglementaires, les contractants ont du mal à se faire confiance.

Le vendeur veut être payé avant d'expédier la marchandise, l'acheteur, de son côté, veut s'assurer de la conformité de l'expédition avant de régler la facture.

Les intérêts des deux parties étant divergents, l'introduction d'un intermédiaire (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties est nécessaire.

La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est « **le crédit documentaire** »

#### 3.1. Les notions générales.

##### 3.1.1. Les règles et usances.

Les Règles et Usances Uniforme (RUU) relatives aux crédits documentaires, sont des règles élaborées par la CII.

C'est un ensemble de codifications privées, pour contribuer à une facilitation du commerce international.

Ces règles ont été établies pour la première fois en 1933, elles sont régulièrement revues. Elles font l'objet d'une large adhésion à travers le monde et sont un outil de référence en matière de commerce international.

La dernière révision date en 2007, elles contiennent 39 articles, et est applicables depuis le 1<sup>er</sup> Juillet 2007 (brochure 600).

##### 3.1.2. La procédure SWIFT

###### 3.1.2.1. SWIFT

La Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications connu sous l'abréviation «Swift», est une société de droit belge, elle avait pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique et elle gère un réseau international de transmission des messages financiers entre les banques adhérentes, a pour but d'améliorer les paiements financier internationaux en introduisant une plus grande normalisation dans les relation bancaire et en permettant le mécanisme et le traitement des opérations par le système informatique.

## Chapitre II : Les techniques de paiement utilisées dans le commerce international

**Remarque :** le système SWIFT répond aux l'exigence de rapidité, de sécurité, de fiabilité et de confidentialité qu'impose les transactions financières.

### 3.1.2.2. Le messages SWIFT

Un message Swift est un message interbancaire sécurisé. Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel. Le nom de l'émetteur et du destinataire sont places en tête du message suivie du type d'opération demandé, les déférentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédétermine.

### 3.1.2.3. Types de message SWIFT

Il existe différents types de « messages Swift » ayant chacun une fonction bien précise (paiements, transferts, opération de change, annonce d'opérations sur titres, reporting client, etc.)

**Tableau N° 5 : Types de messages SWIFT**

<b>Codifications</b>	<b>Significations</b>
<b>MT 700</b>	Ouverture d'un crédit documentaire.
<b>MT 707</b>	Modification d'un crédit documentaire.
<b>MT 710/MT 711</b>	Notification d'un crédit documentaire par l'entremise d'une banque tierce.
<b>MT 720/547-721</b>	Transfert d'un crédit documentaire.
<b>MT 732</b>	Avis de levée de réserves.
<b>MT 734</b>	Avis de refuse.
<b>MT 740</b>	Autorisation de remboursement.
<b>MT 742</b>	Demande de remboursement.
<b>MT 747</b>	Modification d'une autorisation de remboursement.
<b>MT 750</b>	Avis d'irrégularités.
<b>MT 752</b>	Autorisation de paiement/ d'acceptation/ de négociation.
<b>MT 754</b>	Avis de paiement/ d'acceptation/ de négociation.
<b>MT 756</b>	Avis de remboursement ou de paiement.

Source : document interne de SGA

### 3.1.2.4. Les règles de fonctionnement

La société for world wideinter bank financial Télécommucation gère l'enregistrement de ces codes. Lors du virement la banque émettrice utilise des codes :

- L'identifiant de la banque dentinaire <sup>33</sup>(appelé « BIC » ou « SWIFT code » normalisés au niveau international). **ISO 9362 :1994**.

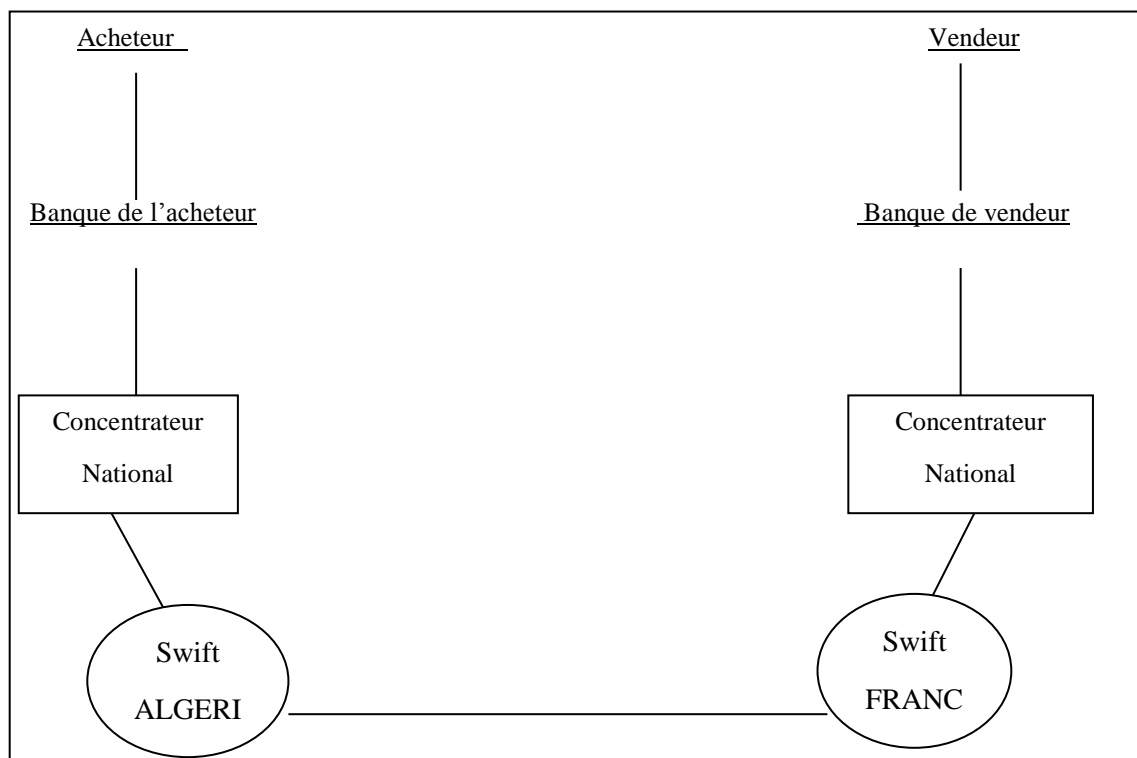
Le BIC permet d'effectuer un transfert transfrontalier dont le cout pour le titulaire du compte ne dépasse pas le cout d'un virement dans le réseau national de la banque.

- L'identifiant du compte du bénéficiaire<sup>34</sup> (appelé IBAN en Europe). **ISO 13616**.

Ils figurent obligatoirement sur RIB (relevé d'Identité Bancaire) ou l'extrait de compte du bénéficiaire.

### 3.1.2.5. Le déroulement d'un virement SWIFT

Schéma N°7 : le déroulement d'un virement SWIFT



Source : Auteurs

<sup>33</sup>**ISO 9362 :1994**est une norme internationale intitulée Banque – Message bancaire télétransmis – code d'identification des banques élaboré par l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et Europeancommittee for Banking Standards (ECBS)

<sup>34</sup>**ISO 136162003**est une norme internationale intitulée banque et service financiers connexe – Numéro de compte bancaire international ( IBAN) élaborée par l'organisation internationale de normalisation (ISO) et Europeancommittée for banking standards (ECBS).



L'opération se déroule comme suit :

- La banque de l'exportateur communique le numéro IBAN et le code SWIFT (BIC) à ce dernier ;
- L'exportateur communique son numéro de compte IBAN et le SWIFT (BIC) à son acheteur ;
- L'acheteur transmet son ordre de paiement à sa banque dans lequel sont mentionnés l'IBAN de l'exportateur et le code SWIFT ;
- La banque de l'acheteur étranger identifié rapidement et sans erreur le compte en banque de l'exportateur, grâce à l'IBAN et effectue le paiement rapidement

Pour un virement SWIFT, il est indispensable de fournir toutes les informations permettant d'effectuer le transfert : pour éviter les erreurs, les banques remettent gratuitement des étiquettes autocollantes que l'exportateur appose sur ses facteurs

### 3.2. Définition

#### 3.2.1. Définition 1

« Le crédit documentaire (CD, Letter of Credit -L/C-) est l'opération par laquelle une banque (la « Banque Emettrice ») s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur (le « Donneur d'ordre ») à régler à un tiers exportateur (le « Bénéficiaire ») dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (la Banque Nidificatrice) un montant déterminé contre la remise de documents strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition de la marchandises. »<sup>35</sup>

#### 3.2.2. Définition 2

« Le crédit documentaire est engagement irrévocable de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur de vendre (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre), l'engagement est limité dans le temps et li est conditionnée à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de document conformes aux conditions et termes du crédit documentaire et ceci dans un délai déterminé »<sup>36</sup>

#### 3.2.3. Définition 3

« Le crédit documentaire est un instrument de paiement réalisable contre la présentation de documents.

Suivants la position dominante d'un des partenaires intervenant dans la transaction et le type d'opération, le nombre et le contenu des documents seront limités ou conséquence.

---

<sup>35</sup>Haddad, S. (2009). Le crédit documentaire. Edition copyright Eurl Pages Bleues Internationales. p.10.

<sup>36</sup>Legrand, G. et Martini, H. OP.CIT. P.135.

A la réalisation, les banques considéreront uniquement les documents à l' exclusion des marchandises, des services ou actes auxquels ils peuvent se rapporter. »<sup>37</sup>

### 3.3. Les acteurs du crédit documentaire

#### 3.3.1. Le donneur d'ordre

Il est le plus souvent l'acheteur ou un intermédiaire qui agit pour compte de l'acheteur (exemple : une centrale d'achat ou d'importation). C'est celui qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire à la banque émettrice.

#### 3.3.2. Le bénéficiaire

Le bénéficiaire du crédit documentaire est celui en faveur de qui est ouvert le crédit documentaire. Il s'agit donc du vendeur.

#### 3.3.3. La banque émettrice

C'est la banque qui procède à l'ouverture du crédit documentaire sur base des instructions de son client : le donneur d'ordre. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur et s'engage directement vis-à-vis du bénéficiaire

#### 3.3.4. La banque notificatrice/confirmatrice

C'est la banque correspondant de la banque émettrice dans le pays du vendeur ou dans un autre pays où elle a une filiale.

Elle est chargée de notifier à l'exportateur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.

Lorsque cette banque s'engage à payer l'exportateur à l'échéance convenue, elle est dénommée banque confirmatrice.

### 3.4. La différente forme du crédit documentaire

#### 3.4.1. Selon le critère de sécurité :

Il est fréquent de classer les crédits documentaires selon qu'ils sont révocables, irrévocable ou irrévocable et confirmé.

##### 3.4.1.1. Le crédit documentaire révocable :

Ils peuvent être annulés ou modifiés par la Banque Emettrice à n'importe quel moment et sans devoir prévenir le bénéficiaire. Cependant, la Banque Emettrice reste dans l'obligation d'effectuer tous les paiements, les engagements, les acceptations ou les négociations effectuées antérieurement au reçu de la notification de modification ou d'annulation.<sup>38</sup>

---

<sup>37</sup>Haddad, S. (2009). Le crédit documentaire. Edition copyright. Eurl Pages Bleues Internationales. p.19.

<sup>38</sup> Article interne de SGA.

### 3.4.1.2. Le crédit documentaire irrévocable non confirmé par la banque notificatrice :

Ce type de crédit documentaire est le plus courant. C'est un crédit ou l'engagement de la banque émettrice est ferme ; le crédit ne pourra être amendé à la demande de l'acheteur ; qu'avec l'accord de la banque émettrice et du bénéficiaire. Dans ce cas, la banque étrangère transmet les documents à la banque émettrice qui est autorisée à négocier ces derniers et à ordonne son paiement du crédit documentaire.

Ce type de crédit malgré la sécurité qu'il apporte, ne fait pas disparaître le risque d'un pays ; en réalité tout dépend de la solvabilité de la banque émettrice et des conditions du pays. Dans ce cas le non-paiement peut résulter des événements suivants :

- la banque émettrice est insolvable ou déclarée en faillite (la banque algérienne khalifa en 2002) ;
- les autorités du pays de l'acheteur prennent des décisions de nature à bloquer les transferts de fonds telles que la suspension des virements vers l'étranger.
- Les comptes de la banque émettrice à l'étranger peuvent être bloqués en raison de sanctions politiques internationales ;
- Le pays de la banque émettrice peut également subir une catastrophe naturelle ou un conflit armé empêchant la réalisation du crédit documentaire.

### 3.4.1.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Cette forme de crédit est particulièrement fiable en raison du double engagement bancaire. C'est d'abord l'engagement de la banque émettrice, ensuite celui de la banque située dans le pays du vendeur qui est souvent la banque notificatrice. Cet engagement est matérialisé par le paiement des documents conformes.

Le vendeur qui dispose d'un crédit documentaire "irrévocable et confirmé" en sa valeur, a la certitude d'être payé s'il présente les documents requis conformes aux conditions et termes du crédit<sup>39</sup>.

Dans ce type de crédit la banque étrangère (correspondante) devient notificatrice et confirmatrice. Celle-ci s'engage à vérifier la conformité des documents avant tout règlement, tout en respectant les conditions sur la L.C émise par la banque émettrice.

La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une seconde banque. Dans la plus part des cas, la banque confirmatrice se trouve dans un pays qui est caractérisé par une grande stabilité politique.

---

<sup>39</sup>Martini, H. op.cit. p 44.

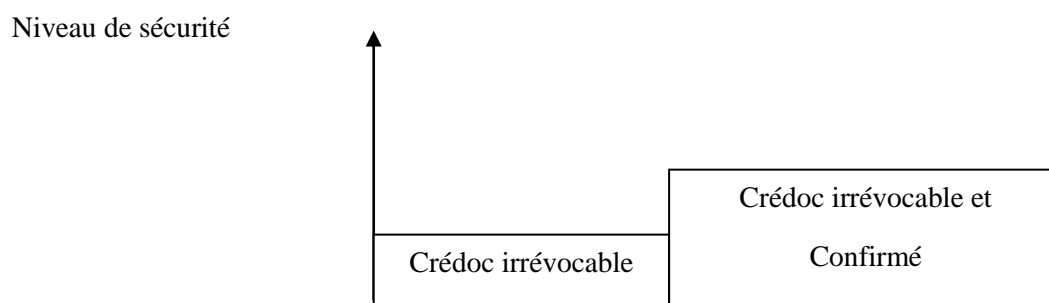
## Chapitre II : Les techniques de paiement utilisées dans le commerce international

-la confirmation peut être donnée par différentes banques selon les conditions d'ouverture du crédit<sup>40</sup>.

Trois cas sont envisageables :

- le crédit documentaire a été ouvert irrévocable et doit être confirmé la banque émettrice invite la banque notificatrice à ajouter sa confirmation celle-ci ajoute sa confirmation si elle en a convenance. Sa décision résulte de son appréciation de la solvabilité de la banque et les conditions du pays, ainsi que de ses capacités financières à porter le risque. La banque confirmante peut cependant décider de partager le risque avec d'autres banques dans le cadre d'une syndication. Si le montant de crédit est élevé. Elle a ainsi la faculté de partager le risque avec un organisme assureur –crédit.
- le crédit documentaire a été ouvert irrévocable avec la mention « mayadd » dans la rubrique « 49 : instruction de confirmation ». La banque notificatrice contacte le bénéficiaire afin de connaître son besoin. Souhaite-t-il bénéficier d'une confirmation ? dans l'affirmative la banque notificatrice indique le niveau de la commission de confirmation. si le bénéficiaire accepte le crédit documentaire, alors il peut être irrévocable et confirmé.
- Le crédit a été émis "irrévocable" main "non confirmé". Dans ce cas le bénéficiaire a sollicité la banque notificatrice ou une autre Banque, afin de bénéficier d'une confirmation à l'insu de la banque émettrice.

### Schéma N° 8 : les types du crédit documentaire par niveau de sécurité



Source : Legrand, G. et Martini, H. Op cit. P.137

#### 3.4.2. Selon le critère de réalisation

Les modes de réalisation d'un crédit documentaire déterminent, en fait, si le crédit est payable à vue ou à terme, ainsi que la technique utilisée pour cette fin.

<sup>40</sup> Martini, H. op.cit. p45.

A cette fin, l'article 10-a des RUU (Règles et Usance Uniformes relatives aux crédits documentaire) stipule : « tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, par acceptation ou par négociation ».

### 3.4.2.1. Crédit réalisable par crédit à vue

C'est le paiement cash contre les documents conformes par la « banque désignée » dans le Credoc : dans certain cas, c'est la banque émettrice (bien que cela peut s'avérer dangereux pour le vendeur en cas d'éloignement de la banque) ou cela peut être toute autre banque désignée, le plus souvent, c'est la banque notificatrice surtout elle est confirmatrice. Si le crédit n'est pas confirmé, la banque notificatrice n'est pas tenue de régler tant que la banque émettrice ne l'a pas elle-même payée.

### 3.4.2.2. Crédit réalisable par paiement différé

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

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

Excepté le cas de fraude et selon le principe de l'autonomie du crédit documentaire par rapport au contrat commercial, de telles tentatives n'aboutissent pas.

### Remarque

Lorsque le bénéficiaire sollicite une avance dans le cadre d'un crédit documentaire confirmé et réalisable par paiement différé, la banque confirmante qui avance les fonds le fait en dehors du crédit. Elle réserve ce type d'opération ses clients ou des « non-clients » présentant d'excellentes garanties de solvabilité et un certain professionnalisme.

Toutefois, l'article 12(b) des RUU 600 autorise spécifiquement une banque désignée à l'acheteur ou à prépayer les traites ou son engagement de paiement différé.

### 3.4.2.3. Crédit réalisable par acceptation

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

- La banque émettrice mandate la banque correspondante pour vérifier si les documents sont conformes avec les termes de l'accréditif.

- Si les documents présentés sont conformes, la banque correspondante ou la banque désignée devra, d'ordre et pour le compte de la banque émettrice accepter une traite tirée par le bénéficiaire sur la banque émettrice (ou sur la banque confirmante, si le crédit est confirmé).

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

### 3.4.2.4. Crédit réalisable par négociation

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

La banque négociatrice réglera le bénéficiaire du montant de la traite ou des documents sous déduction des commissions et des agios de négociation représentant les délais de paiement de la banque émettrice et non l'erreur technique que pourrait commettre la banque négociatrice lors de l'examen des documents : « une irrégularité non relevée ».

#### Remarque

C'est pour cette raison que certaines banques souhaitent pas négocier des crédits documentaires à usance pour des « non-clients » ou alors, si elles acceptent de le faire, elles ne paient qu'après avoir vérifié que les documents sont reconnus conformes par la banque émettrice, ce afin de ne pas supporter le risque technique.

Cela retarde de 8 à 15 jours l'avance de fonds car l'examen des documents par la banque émettrice nécessite un délai courrier pour l'envoi des documents, majorés des 5 ou 7 jours ouvrés pour leur examen.

Si le bénéficiaire choisit de ne pas solliciter la négociation, il demande à la banque réalisatrice, qui lui a notifié/confirmé le crédit, d'adresser pour son compte les documents pour paiement à la banque émettrice sans bénéficier du financement par le biais de l'escompte.

Le paiement interviendra à l'échéance prévue si le crédit est confirmé. Dans le cas contraire, le paiement ne sera obtenu de la banque réalisatrice que si les fonds sont disponibles. Les seuls examens des documents sans qu'il y ait paiement ne constitue pas une négociation.

### 3.4.3. Selon le critère de financement (crédits documentaire spéciaux)

Certaines particularités sont nées de la pratique du crédit documentaire pour répondre à un besoin de garantie de financement du commerce international, on retiendra :

#### 3.4.3.1. Le crédit revolving ou renouvelable

C'est une forme particulière de Credoc. Il est ouvert pour des opérations régulières avec un même fournisseur, ou pour les tranches successives d'un contrat, et utilisé pour le paiement de chaque expédition sans la limite du montant autorisé, et le remboursement de la banque émettrice par le donneur d'ordre reconstitue le droit d'utiliser à nouveau la procédure. Un intervalle minimum peut éventuellement avoir été fixé entre deux utilisations successives. Le crédit documentaire revolving est « non cumulatif » si chacune de ses utilisations est limitée par un plafond fixe. Il est « cumulatif » s'il est possible d'y ajouter la fraction du plafond non utilisée lors de la phase précédente. L'intérêt de l'instrument est de ne monter qu'un seul dossier, ce qui simplifie la procédure, et de réduire le montant de la commission bancaire.<sup>41</sup>

#### 3.4.3.2. Le crédit « red clause »

Ce crédit est dit « red clause » en raison de la clause spéciale portée à l'encre qui y figure. Il autorise des paiements en partie ou en totalité avant la livraison des marchandises et la remise des documents, garantissant ainsi la satisfaction des besoins de trésorerie de l'exportateur qui s'engage à rembourser l'avance s'il ne fournit pas les documents conformes dans les délais.

#### 3.4.3.3. Le crédit documentaire transférable

« Le crédit documentaire "transférable" est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires nommés bénéficiaires de transfert).<sup>42</sup>

Ce type de crédit est couramment utilisé dans le commerce de négoce et de la sous-traitance. Il répond à un double objectif :

- 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.

---

<sup>41</sup> Jura, M. (2003). Technique financière internationale. Paris : Edition DUNOD. P.268.

<sup>42</sup> Martini, H. Depree, D. (2007). Crédits documentaire, lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque. Paris.

### 3.4.3.4. Le crédit adossé « back to back »

Parfois, les termes et condition du crédit documentaire transférable ne peuvent s'appliquer à la transaction. Le bénéficiaire doit alors ouvrir un deuxième crédit documentaire, dont il sera le donneur d'ordre, et qui sera « adossé » au premier crédit.

L'exportateur pourra ainsi régler son fournisseur et remettre les marchandises produites, ou acquises, au premier donneur d'ordre.<sup>43</sup>

### 3.5. Le déroulement du crédit documentaire en 12 actes<sup>44</sup>

#### Acte1 : instruction d'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandise ou de présentation de service 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 son instruction d'ouverture à sa banque, la banque émettrice.

Des formulaires prés imprimés, généralement insérer par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

#### Acte2 : l'ouverture du crédit documentaire

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

#### Acte3 : notification du crédit documentaire

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et 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).

#### Acte4 : 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.

#### Acte5 : 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...

#### Acte6 : présentation des documents

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

---

<sup>43</sup> Bou-abdallah, D. (2003). Le banquier algérien et le crédit, mémoire ESB. Ecole Supérieur des Banques, Alger. P.43.

<sup>44</sup>Haddad, S. (2009). Le crédit documentaire. Edition copyright Eurl Pages Bleues Internationales. P.41.



## **Chapitre II : Les techniques de paiement utilisées dans le commerce international**

---

### **Acte7 : 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 a vue) en y déduisant ses frais.

### **Acte8 : transmission des documents à la banque émettrice**

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

### **Acte9 : remboursement à la banque notificatrice**

La banque notificatrice e 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).

### **Acte10 : levée des documents (coté acheteur)**

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

### **Acte11 : 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.

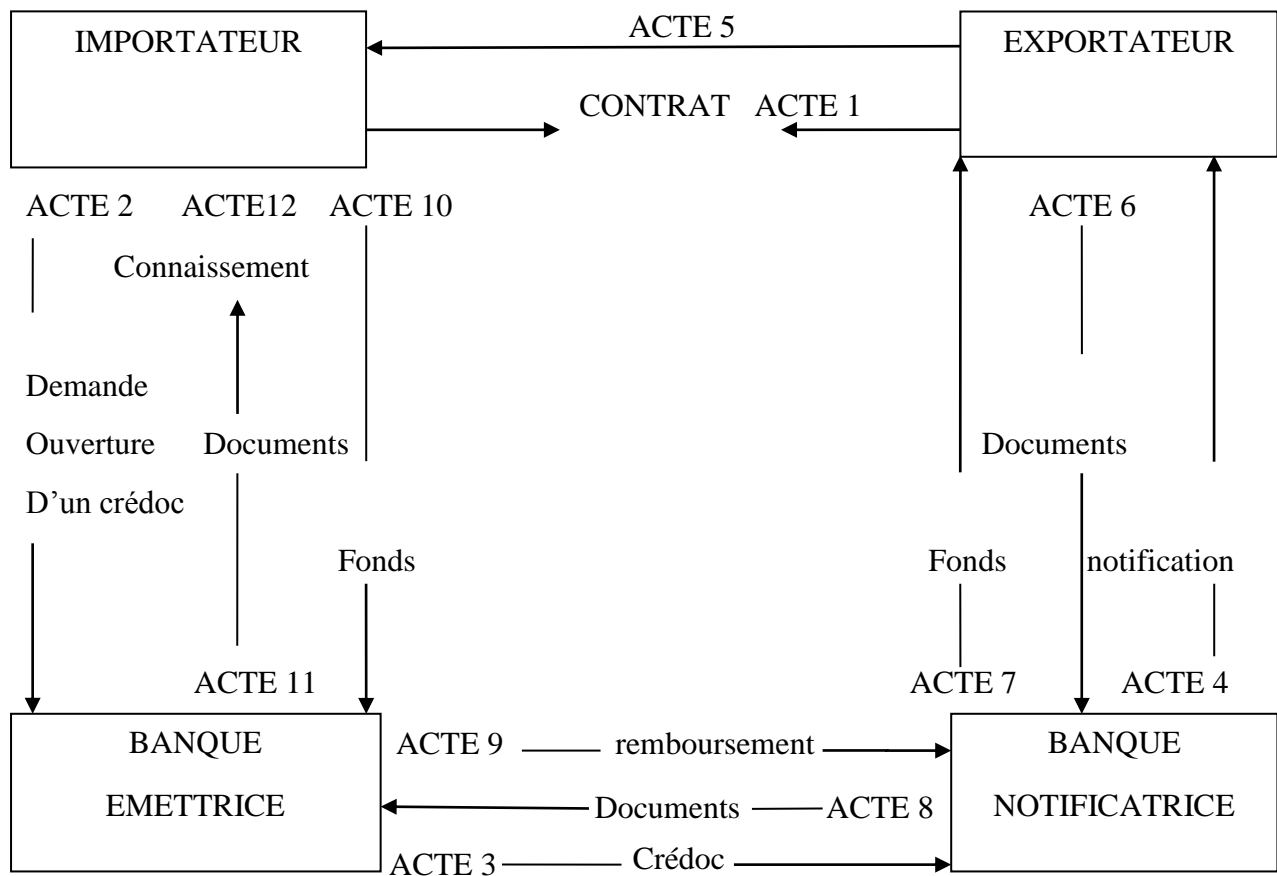
### **Acte12 : réclamation et/ou remise des marchandises**

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 strict, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude).

Schéma N° 9 : déroulement du crédit documentaire



Source : Haddad, S. et Collectif. Eurl Pages Bleues Internationales. P. 40

### 3.6. Caractéristique du crédit documentaire : <sup>45</sup>

Compte tenu de son importance et de sa fréquence d'utilisation le crédit documentaire fait l'objet des 'Règles et Usance Uniforme' (RUU) édictées par 'la chambre de commerce internationale' (CCI), ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés et les formes du crédit documentaire...

Le crédit documentaire possède la particularité d'être à la fois :

- un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales ;
- un gage de sécurité pour les parties ;
- un instrument de crédit par signature accordé par la banque à son client

Importateur lorsqu'il provisionne l'opération. Par contre lorsque l'opération est financée par la banque, l'importateur bénéficie en plus du crédit par signature, d'un crédit direct pour la période comprise entre la date de Paiement du fournisseur par la banque et la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises ;

<sup>45</sup>Aubry.J. op.cit. P.129.

## Chapitre II : Les techniques de paiement utilisées dans le commerce international

---

- un engagement conditionnel c'est à dire une garantie de paiement pour l'exportateur, sous réserve du respect des clauses et conditions du crédit ;
- une garantie pour l'acheteur, quant à l'accomplissement par le vendeur de ses Obligations ;
- un mode de paiement fondé sur la circulation des documents et non point sur celle de la marchandise. Les banques donc la conformité des documents par apport aux instructions de l'importateur sans avoir à authentifier la véracité des montions portée sur ces documents concernant l'expédition de la marchandise.

Toute opération de crédit documentaire est basée sur « **une demande d'ouverture de Crédit documentaire** » exprimée par l'importateur. Cette demande contient en général les indications suivantes :

- Le nom et l'adresse du bénéficiaire (vendeur) ;
- Le montant du crédit ;
- Le type de crédit : révocable, irrévocable, irrévocable et confirmé, transférable ou non
- Le mode de réalisation ;
- La désignation du tiré des éventuels effets et leur date d'échéance ;
- La description sommaire des marchandises mentionnant entre autres les qualités, les prix, la qualité, les prix unitaires ;
- Le mode de paiement du fret (à l'avance ou non) ;
- La liste des documents exigés ainsi que l'incoterm à utiliser ;
- Le lieu et la date limite d'embarquement, d'expédition ou de prise en charge ;
- La date et le lieu de validité du crédit ;
- Le type de crédit (transférable ou non transférable) ;
- Le mode de transmission du crédit : par avion, par télégramme, par câble.

Pour le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire, la CCI propose depuis 1997 un système innovateur, basé sur une expertise indépendante, impartiale et rapide. Ce système est appelé "**DOCDEX**" : (Documentary Crédit Dispute Résolution Expertise). Ces règles sont publiées dans la brochure n°577 de la CCI et ne sont applicables qu'aux différends qui concernent l'application des règles de la CCI.

Le crédit documentaire comporte d'autres caractéristiques qui sont les suivants :

### a) Les dates butoir

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

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

### b) Le pli cartable

Un pli cartable est un pli, généralement expédié avec le capitaine du navire, renfermant l'ensemble des documents permettant à l'importateur de dédouaner rapidement ses marchandises.

Une fois en possession du connaissement et de la facture définitive, l'importateur fait endosser le connaissement et domicilie la facture par la banque émettrice pour procéder au dédouanement.

### c) Les réserves

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

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

## 3.7. Les risques nés dans une opération de crédit documentaire

Dans une opération de crédit documentaire, chaque intervenant est exposé à un certain nombre de risques :

### 3.7.1. La banque émettrice

Est exposée au risque d'insolvabilité de son client (car elle s'engage à payer l'exportateur).

### 3.7.2. La banque du vendeur

Quant à elle, encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit.

En étant simplement notificatrice, son risque financier serait nul car elle n'aurait pas l'engagement de payer.

Par contre si elle venait à être confirmatrice, elle engagerait sa responsabilité sur deux aspects :

- l'aspect financier, puisqu'elle couvre le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque de non-transfert et le risque pays ;
- l'aspect technique, dans la mesure où elle couvre le risque lié à l'acceptation de document contenant des réserves non détectées par elle. Dans ces cas de figure, la banque émettrice risque de conditionner le remboursement par la levée de ces réserves.

### 3.7.3. Pour Le vendeur

Encourt un risque de contrepartie, pouvant résulter du risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne serait pas confirmé.

### 3.7.4. Pour l'acheteur

Le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

Afin de palier ce risque, l'acheteur peut recourir à une garantie de bonne exécution. De plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

Dans le cas où les contractants ont de bonnes relations d'affaires, ils peuvent faire face aux inconvénients de cette technique, notamment la cherté, la lourdeur, la complexité et le formalisme rigoureux, en utilisant la remise (l'encaissement) documentaire.

## 3.8. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire <sup>46</sup>

---

<sup>46</sup> Document interne de SGA .

**Tableau N° 6 : Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire**

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le crédit documentaire sécurise les transactions de commerce international et apporte la sécurité de la garantie d'une banque ;</li> <li>• Il apporte la sécurité de la garantie d'une banque dans un contexte où les acteurs, leurs pratiques et leur solvabilité sont des facteurs de risque difficilement appréhendables par un acteur hors du pays,</li> <li>• Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée et encourage en cela le commerce international de marchandises.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'exportateur doit analyser les termes afin de pouvoir les respecter ou les faire modifier avant d'engager l'opération pour éviter la moindre erreur ;</li> <li>• La remise des documents aux caisses de la banque notificatrice doit être strictement conformes aux conditions du crédit, car la non-conformité des documents entraîne la déchéance de toute garantie découlant du crédit ;</li> <li>• Risque de non-paiement pour l'exportateur, du à l'insolvabilité de la banque émettrice ou autre risque politique si le crédit n'a pas été confirmé.</li> </ul>
<b>Pour le client</b>	<b>Pour le client</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il est assuré que le paiement ne se fera que si tous les documents et conditions exigés sont conformes ;</li> <li>• Il peut bénéficier de refinancement par crédit fournisseur,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le crédit est un engagement à payer sur présentation des documents et non un engagement sur la conformité de la marchandise ;</li> <li>• L'acheteur n'a aucun recours si les documents sont conformes mais pas la qualité de la marchandise ;</li> <li>• Coût élevé pour l'acheteur, (la confirmation est coûteuse, entre 2 et 6 pour 1000 sans risque pays et largement plus de 1% pour des risques pays importants ;</li> <li>• Risque de recevoir la marchandise non conforme</li> </ul>
<b>Pour le vendeur</b>	<b>Pour le vendeur</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Il sera moins soucieux car il compte sur l'engagement d'une ou de deux Banques (en cas de confirmation),</li> <li>• Il peut obtenir des préfinancements</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contrainte de temps pour récupérer les documents et respect absolu des termes de la lettre de crédit.</li> </ul>

## Chapitre II : Les techniques de paiement utilisées dans le commerce international

---

<p>pour ses livraisons ;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• En obtenant la confirmation d'une Banque locale, il se prémunit contre les risques pays.</li></ul>	
<b>Pour les banques</b>	<b>Pour les banques</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Rémunération conséquente pour les banques intervenantes</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Risque pour les banques en cas de non observance des instructions du donneur d'ordre (contrainte de vérification des documents et risques d'erreurs) ;</li><li>• Risque de défaillance de l'acheteur encouru par la banque émettrice</li><li>• Risque de défaillance de la banque émettrice encouru par la banque confirmatrice.</li></ul>

Source : document interne de SGA ( DrZakraoui)

### **Conclusion**

Nous avons tenté à travers ce chapitre, de présenter le plus clairement possible les techniques de paiement les plus usitées en matière de commerce international, et de mettre en relief des différences qu'elles comportent quant à leur nature, leur conditions d'utilisation, les intervenants, la relation entre les cocontractants, et le degré de sécurité qu'elles procèdent, sont fonction de ce degré de sécurité car plus l'opération est sécurisée, plus elle est coûteuse et complexe.



***CHAPITRE III : ETUDE DE CAS  
PRATIQUE***

## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

---

### Introduction

L'évolution très rapide qui a caractérisé notre système bancaire Algérien, ainsi que la transition de notre économie vers une économie de marché ont engendré de profonds changements au sein de notre système bancaire.

Ces changements ont pour objet la recherche d'une logique de compétition et de concurrence dans le but de rendre le système bancaire Algérien plus performant et de l'initier aux réalités des relations économiques nationales et internationales.

La banque société générale Algérie, et malgré la concurrence, a pu se faire une place importante.

Le choix de notre stage de fin d'études au sein de cette banque a été encouragé alors par ces paramètres.

Ce chapitre sera donc réparti en trois sections, en premier lieu, une présentation succincte de la banque société générale Algérie et l'organisme d'accueil agence Draria. Ensuite étant donné que notre mémoire s'articule autour de l'intérêt du crédit documentaire dans le cadre du commerce international, nous avons étudié la mise en œuvre d'un crédit documentaire import au sein de l'agence de Draria, en essayant d'appliquer la théorie de cette technique, afin d'avoir une image plus claire et mieux compréhensive sur cette technique de paiement.

Et enfin dans la troisième section, on va citer quelques irrégularités, remarques et recommandations selon les résultats obtenus.

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

Les besoins croissants de financement des opérations à l'international du secteur public et l'attitude prudente des banques qui activaient encore dans le pays après l'indépendance ont amené les pouvoirs publics à mettre en place une nouvelle structure financière.

#### 1.1.Présentation du groupe société générale

« Société Générale est l'un des tout premiers groupes européens de services financiers »<sup>47</sup>. Fondée par un groupe d'industriel et de financier, la banque porte l'ambition inscrite dans le décret signé par Napoléon III à sa création le 4 mai 1864 : « Société Générale a pour but de favoriser le développement du commerce et de l'industrie en France ». Dès son origine au service du développement de l'économie, la banque a contribué au financement des infrastructures du monde moderne et des grandes entreprises françaises.

Avec un ancrage solide en Europe, et une forte présence dans le reste du monde, plus de 154000 collaborateurs du Groupe, présents dans 76 pays, accompagnent au quotidien 32 millions de clients, dans le monde entier, en offrant une large palette de conseils et de solutions financières sur mesure.

Cependant, le groupe SG reste exposé aux différents risques, la figure suivante présente les actifs pondérés par les risques. Comme on peut le constater, le risque de crédit demeure le plus important.

Depuis toujours, Société Générale a mis son expertise au service de ses clients et du financement de l'économie, avec l'ambition de devenir la banque relationnelle de référence. En 2014, elle a célébré 150 ans, sous le signe de **l'esprit d'entreprendre, de l'esprit d'équipe et de l'innovation**.

##### 1.1.1. L'historique de la société générale

La Société Générale a été créée en 1864 par un appel public à l'épargne, en vue de développer une activité de financement des investissements industriels et des infrastructures. Installée à Londres dès 1871, la Société Générale a développé rapidement son dispositif international grâce à l'extension de son réseau à des pays du centre de l'Europe (Allemagne, Autriche, Suisse, Luxembourg), à son implantation en Afrique du Nord (1909-1911), et en 1940 aux Etats-Unis d'Amérique. Nationalisée en 1945, la Société Générale a joué un rôle actif dans la reconstruction. En effet, elle a diffusé de nouvelles techniques de financement : **le crédit-bail**, les crédits à moyen terme mobilisables, les engagements par signature ... etc.)

---

<sup>47</sup>Mostefaoui,T. Mémoire ESB, audit risque de crédit. P.80.

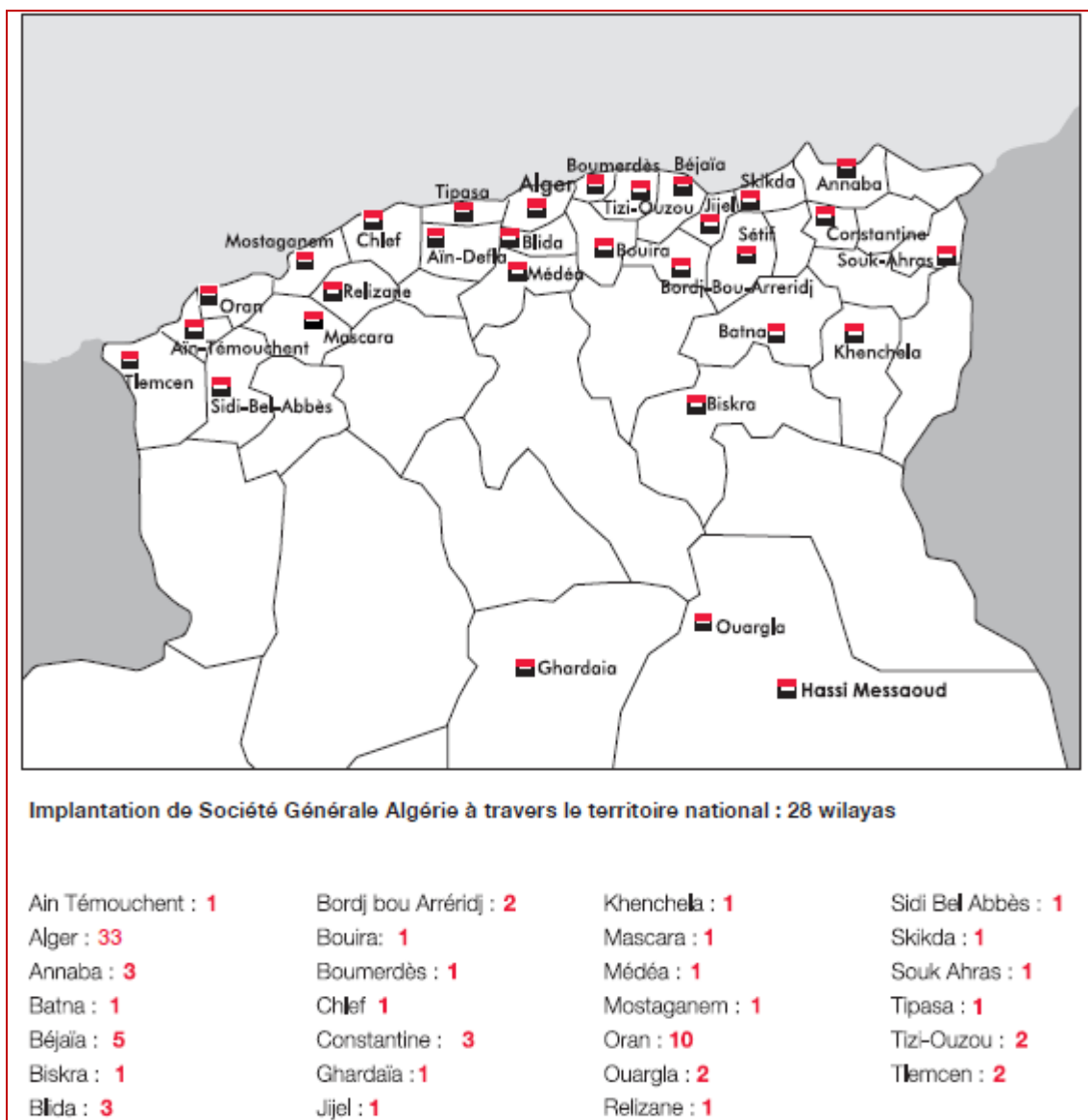
## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

En 2001, la Société Générale a absorbé la SONEGAL et elle n'a pas cessé de croître jusqu'à devenir la troisième banque de financement et d'investissement de la zone Euro. A l'international, elle est présentée dans 128 pays sur tous les continents.

### 1.2. Présentation de la Société Générale Algérie (SGA)

Créée en 1999, Société Générale Algérie se présente aujourd'hui comme le premier acteur bancaire à capitaux privés en Algérie, en nombre d'agences et en clients. Détenue à 100% par le Groupe Société Générale, la SGA offre une gamme diversifiée et innovante de services bancaires à plus de 350000 clients Particuliers, Professionnels et Entreprises, par l'installation d'un réseau comptant 86 agences dont 10 Centres d'Affaires et un effectif de 1400 employés.

**Figure N°2 : Implantation de Société Générale Algérie à travers le territoire national**



Source : document interne de SGA (service documentation).

### 1.2.1. L'historique de la Société Générale Algérie

La Société Général Algérie est une banque de détail issue du groupe mondial Société Générale. Elle emploie plus de 900 salariés et exerce son activité dans plusieurs régions du territoire nationale. Cette banque commerciale, traditionnelle par ses produits et ses services, évalue dans un contexte économique et financier favorable. Après avoir installé un bureau de liaison à Alger en 1987, la Société Générale a obtenu la licence bancaire en 1998. Elle a débuté ses activité en mars 2000, et c'est l'une des premières banques étrangères. Elle bénéficie d'une bonne image de marque assise sur sa proximité relationnelle et son professionnalisme. En effet, elle s'adresse aussi bien aux chefs d'entreprises, qu'aux professionnels ou particuliers.

À partir de 2003, la S.G.A entama son développement, hors du grand Alger, avec une agence (juillet 2003) à Oran, suivie par celles de Tlemcen et Sidi bel Abbés pour l'ouest et Annaba, Constantine, Sétif,...à l'Est. Au 31 décembre 2006, elle a compté 24 agences opérationnelles et 20 autres en chantier.

**Son capital a été porté en juin 2007 à 1.597.840.000 DA, à 2.500.000.000 DA en 2008 et à 10.000.000.000 DA en 2014.**

Avec une croissance continue, la Société Générale Algérie adapte sa stratégie avec les orientations préconisées par les autorités. Elle se dote d'un réseau de 85 agences réparties sur les grandes villes du pays.

Au cours des dix dernières années, la Société Générale Algérie a mis tout son professionnalisme et savoir-faire à la disposition d'une clientèle de plus en plus exigeante. Son appartenance à un leader mondial lui a donné la possibilité de bénéficier d'une large autonomie pour conduire son développement. Mis à part les expatriés issus du groupe et l'apport en capital initial, elle aspire à « grandir toute seule » comptant sur ses propres ressources.

On peut résumer l'historique de la SGA dans les points suivant :

- 1987 : ouverture d'un bureau de représentation
- 1998 : Obtention d'une licence bancaire
- 1999 : Création de la filiale SGA
- 2000 : Ouverture de la première agence d'El Biar à la clientèle
- 2004 : SGA est une filiale à 100% Société générale, après le rachat des actionnaires minoritaires.
- 2007 : Création de la direction grande entreprise internationales (DGEI)
- 2008 : Création de la direction grande entreprise internationales (DGEN)

## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

---

- 2009 : Création de la banque de financement et d'investissement (BFI)
- 2010 : Création de quatre centres d'affaire à Alger (Chéraga-Amara, Dar el Beida, Rouiba-Hassiba, Constantine-Palma) pour mieux servir les PME et elle se dote d'un réseau de 70 agences sur les grandes villes du pays.
- 2011 : Nouvelle posture de communication basée sur la valeur « Esprit d'Equipe » et la création de l'Agence Clientèle Patrimoniale (ACP).
- 2012 : l'ouverture de 15 nouvelles agences à travers le territoire national.
- 2013 : l'ouverture de la salle des marchés et création de la filière Global Trade Bank (GTB).
- 2014 : l'ouverture de trois(03) centre d'affaires (Dar El Beida-Blida-TiziOuzou).
- 2015 : l'ouverture du Centre d'Affaire de Rouiba (zone Industrielle), lancement de la carte Visa et du projet nouveau siège à Bab Ezzouar, et la célébration des 15ans de la banque et visite en Algérie du premier responsable du Groupe Frédéric Oudéa.

### 1.2.2. La position sur le marché

Il est difficile de donner aujourd'hui une part de marché exacte à cette banque. Le rapport de la Banque d'Algérie de l'année 2005 affiche une proportion de 07% pour l'ensemble des banques étrangères qui activent sur la place bancaire.

La banque gère un portefeuille total de 65 000 clients répartis entre particuliers, professionnels et entreprises (**PME** et Grande Entreprise).

L'effectif du réseau compte plus de 900 personnes, réparti par site proportionnellement aux nombres d'agences, en trois grandes fonctions :

- Front office : guichetiers et accueil clientèle ;
- Conseillers de clientèles ;
- Back office.

Compte tenu de l'éclatement géographique et de l'organisation de la concurrence, les opérations bancaires des clients sont traitées partiellement sur chaque site, notamment pour les entreprises. La banque est multi segmentées. Elle traite donc avec les entreprises, les professions libérales et les particuliers. Elle n'éprouve aucune difficulté dans le traitement de masse du marché des particuliers. Par contre, la monétique est peu développée à cause de la rareté des automates (DAB/GAB), concentrés sur les sites des agences, introuvables dans les nouvelles zones de chalandise tels que les centres commerciaux et les stations-service...

### 1.2.3. La mission et objectif de la SGA

Les objectifs du SGA sont essentiellement la qualité, la rentabilité, la solvabilité et l'innovation.

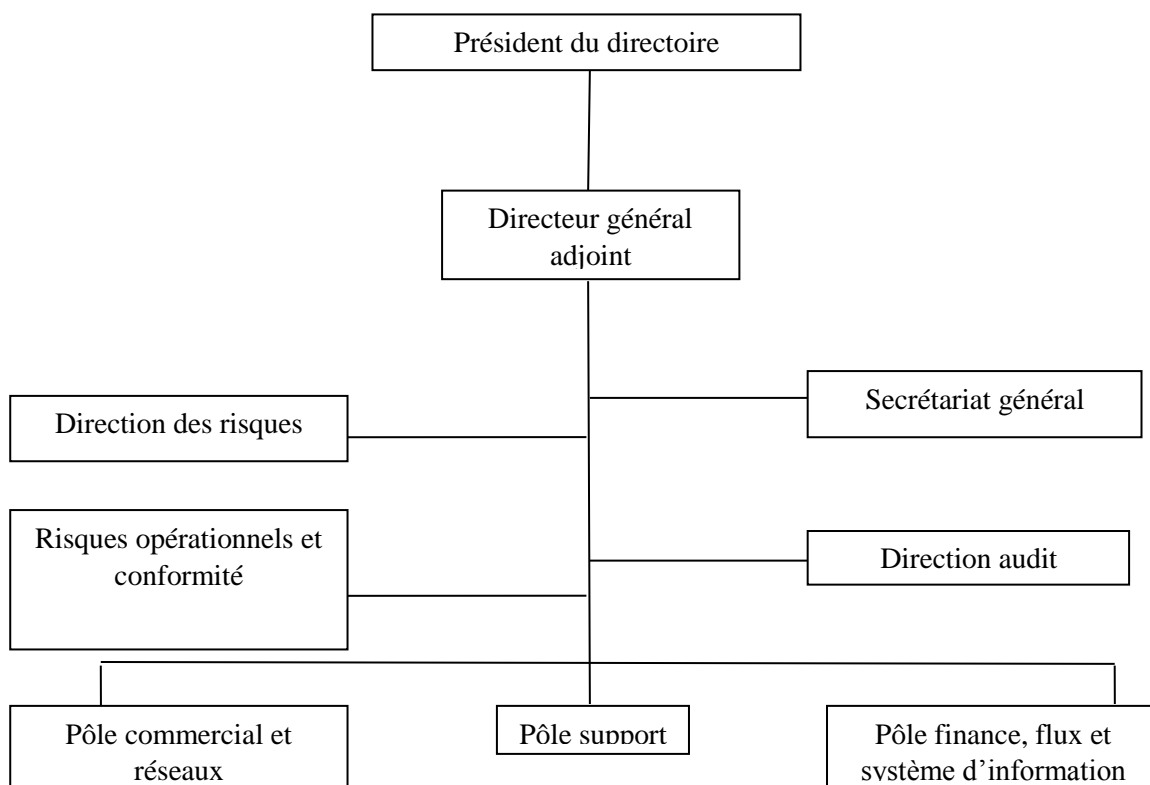
## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

La SGA exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment les services financiers des groupements professionnels des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banque, de change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques.

Ses principales missions sont :

- En tant que banque commerciale : elle traite toute les opérations de banque, recueille des dépôts et distribue des crédits à court terme ou crédits d'exploitation, finance les opérations du commerce extérieure ;
- En tant que banque d'investissement : elle collabore avec les autres institutions financières pour les crédits à moyen et long terme ;
- En tant qu'une banque de financement et d'investissement avec son expertise globale en banque d'investissement, de financement, et d'activités de marché. Société générale est également un acteur significatif dans les métiers de services financiers spécialisés d'assurance, de banque privée, de gestion d'actifs, et des services aux investissements ;
- La SGA a plusieurs filiales. Certaines sont à l'étranger et d'autre concernent notamment les sociétés de garantie de crédit, société de refinancement, de sécurité et de formation.

**Schéma N° 10 : Organigramme de SGA**



Source : document interne de SGA (service documentation).

## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

### 1.3. L'organisation de l'agence d'accueil

#### 1.3.1. Présentation de la SGA Agence de Draria

L'Agence de Draria qui est la plus importante par ses chiffres au niveau de l'UC (Unité Commerciale) a ouvert ses portes en Avril 2006 dans la catégorie des agences multi-marchée.

Elle est implantée sur la route de Draria menant vers l'intersection SAOULA et BABA HASSEN, à 15 KM du centre d'Alger, route très fréquentée par le passage des véhicules, qui est un point stratégique et important de l'évolution apportée depuis l'ouverture.

Le potentiel de la ville et de la région est important, la croissance de ses activités sur tous les segments est assez aisée.

#### 1.3.2. L'organigramme de l'agence

Schéma N° 11 : Organigramme de l'agence



Source : Auteurs.

#### 1.3.3. L'organisation de la SGA agence de Draria

L'agence de Draria est composée de six personnels dont on trouve :

##### 1.3.3.1 Le responsable d'agence

Le responsable d'agence est un manager opérationnel chargé de l'application de la stratégie de développement de la banque.

A ce titre, et pour mener convenablement et efficacement ses missions, il dispose des pouvoirs qui lui sont conférés par la direction générale.

##### ➤ Missions et attributions

- Veille à la préservation et l'amélioration de l'image de marque de la banque ;
- Gère et rentabilise le « fonds de commerce » que constitue son agence ;



- Définit pour ses collaborateurs le plan d'action et les objectifs de travail à atteindre ;
- Elaborer les orientations et les directions adaptées pour la prise en charge des programmes d'activité fixés par la hiérarchie ;
- Commente les textes réglementaires au personnel, les met à la disposition des différents services utilisateurs et veille à leur application.

### 1.3.3.2. Chargé clientèle professionnel

Le chargé de clientèle professionnel , ou plus communément appelé conseiller clientèle professionnelle est en relation directe avec des personnes morales et libérales, dispose d'une vision complète et actualisée sur les différents marchés et secteur d'activité et d'une capacité d'analyse et d'évaluation de la santé des entreprises, c'est lui qui structure l'offre commerciale en faisant appel aux spécialistes des produits de banque internes ( gestion privée, assurance, crédit-bail), il négocie alors les conditions de mise en place des solutions proposées et met en œuvre les décisions prises en matière des risques financiers, il apporte aux gestionnaires de celles-ci le conseil et l'assistance voulue ( diagnostics, appréciation des risques en situation par rapport à un marché et opportunités de participation...) dans des domaines pointus tels que :

- Les gestions des fortunes ;
- les placements bancaires (à court et long terme) ;
- Les placements financiers ;
- Les investissements.

### 1.3.3.3. Chargé clientèle particulier

Le chargé de clientèle est l'interlocuteur privilégié de la clientèle, il exécute les opérations assiste et conseille la clientèle.

Il est chargé, également, de promouvoir les produits bancaires.

#### ➤Missions et attributions

- Assurer la gestion de ses dossiers clients ;
- Suivre les comptes de sa clientèle ;
- Avertir et contacter les clients en cas de problème ;
- Conseiller les clients sur des produits adaptés à leur profil ;
- Effectuer toute transaction bancaire ;
- Mettre en place un argumentaire de vente efficace ;
- Proposer des offres promotionnelles lors d'une souscription.

### 1.3.3.4. Guichet

Le guichetier exerce au sein d'une agence bancaire, il travaille à l'accueil des agences bancaires, il peut être amené à se déplacer pour assurer les services d'accueil à la clientèle auprès d'autres succursales de la banque.

#### ➤ Missions et attributions

- Vérification des transactions bancaires ;
- Assurance des services à la clientèle ;
- Informer les clients ;
- Se charger des opérations de caisse : chèques, retraits, dépôts etc. ;
- Rendre des comptes à la direction ;
- Répondre à des objectifs commerciaux ;
- La consultation des comptes sur micro-ordinateur (p.c.) avec utilisation d'un code d'accès confidentiel ;
- Les retraits d'espèces sur des Distributeurs Automatiques de Billets (D.A.B) pour l'ensemble de la clientèle (commerçants et particuliers disposant de cartes).
- Les Remises des chèques ; l'accès à des informations générales concernant la banque.

### Section2 : le déroulement d'un crédit documentaire au sein de la SGA

Le dossier que nous avons choisi de traiter, consiste en une opération d'importation des produits de soins capillaires, où le moyen de règlement est le crédit documentaire.

L'entreprise importatrice (SARL BIO PRAVANA ALGERIE), qui demande à sa banque SGA l'ouverture d'un crédit documentaire pour financer cette importation de la société exportatrice (UGAVA DISTRIBUTION INC).

Le banquier doit d'abord vérifier la demande de crédit, qui sera accompagnée de (3) exemplaires du contrat commercial ou la facture pro forma, puis après accorder son accord et émit le crédit documentaire.

#### Parti1 : Identification des parties contractantes

##### A. Identification de l'importateur

Il s'agit d'une société algérienne à responsabilité limitée SARL BIO PRAVANA ALGERIE, qui fait la revente des produits de soins capillaires, destinée au traitement et la couleur des cheveux, ayant son siège à Draria, Alger.

Elle est domiciliée à la SGA.

##### B. Identification de l'exportateur

C'est la société UGAVA DISTRIBUTION son siège social se trouve à MONTEREAL, QUEBEC, CANADA.

##### C. Objet du contrat

Le contrat a pour objet d'importation des produits de soin capillaires désignés à la revente en état.

- Le donneur d'ordre : SARL « BIO PRAVANA ALGERIE » ;
- Le bénéficiaire : La Société UGAVA DISTRIBUTION INC ;
- La banque domiciliataire : La SGA agence Draria ;
- La banque émettrice : La Société Générale Algérie ;
- La banque notificatrice/ confirmatrice : La Banque Nationale Du CANADA ;
- La banque du fournisseur : La Banque Nationale Du CANADA ;

La SARL BIO PRAVANA ALGERIE signe le contrat avec La Société UGAVA DISTRIBUTION INC pour la livraison des produits dans un délai maximum 2 mois après l'ouverture de la L/C ;

## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

---

•Le montant du crédit : sur la base des conditions fixées au contrat, le montant s'élève à la somme de :

En chiffres : 48349.92 Dollar CAD ;

En lettre : Quarante-huit mille trois cents quarante-neuf Dollar CAD et quatre-vingt-douze cts.

•Incoterm utilisé : CPT

Aéroport Houari Boumediene Alger, suivant Incoterms 2000 CCI

•Mode de règlement : lettre de crédit irrévocable et confirmée à 21 jours date de LTA.

### **D. Mode et condition de paiement**

BIO PRAVANA ALGERIE se libérera des sommes dues au fournisseur UGAVA DISTRIBUTION au titre du présent contrat par un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de la BANQUE NATIONAL DU CANADA, 600 rue la Gauchetiere ouest Montréal ; libérable a 21 jours date de LTA et ce indépendamment des documents devant être adressés directement a BIO PRAVANA ALGERIE par plis cartable :

- 3 factures commerciales originales ;
- Liste de colisage ;
- Certificat d'origine ;
- Certificat de conformité du produit ;
- LTA 01 originaux.

### **E. Assurance-Dédouanement**

Les frais de douane et assurances en Algérie seront prise en charge par Bio PRAVANA ALGERIE, ceux à l'étranger à la charge de bénéficiaire UGAVA DISTRIBUTION.

## **Partie2 : la mise en place du crédit documentaire**

Pour que le client peut utiliser le crédit documentaire comme moyen de paiement de ces importations/exportations, il doit avoir une ligne de crédit c'est à dire demandé un crédit d'investissement (voir annexe 1)

La réalisation de cette opération se fait en plusieurs étapes :

### **A. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque SGA, agence « 0009 »**

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur une présentation des documents par l'importateur auprès de sa banque, les documents fournis sont :

- 1 document nommé Pré-domiciliation. (voir annexe2)

## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

---

- une demande de domiciliation remplie par l'importateur. (voir annexe 3)
- 1 facture pro-forma. (voir annexe 4)
- 2 attestations de Taxe de domiciliation N°02 et 3 revente en état (voir annexe 5)

L'agence complète le dossier par :

- Un imprimé interne nommé check list
- Une réservation de fonds du montant de la LC (voir annexe 6)
- Une consultation sur le lien des interdictions de domiciliation bancaire
- Un masque écran des positions des comptes de la relation apposé avec un cachet et griffe du responsable d'agence mentionnant l'accord. (voir annexe 7)

Sur la facture pro-forma on trouve les informations suivantes :

- Le nom et le siège social de l'exportateur en tête : U GAVA 366, Rue de casteinau Est Montréal QC Canada H2R 1P9 ;
- Numéro de la facture pro-forma : 7991
- La date de facture pro forma : 27/10/2016.
- Le nom et le siège social du destinataire (client) : S.A.R.L. Bio-PRAVANA Algérie, chemin de Draria N°07 Groupe de propriété N° 138 Section N° 04 DRTIA ALGER ALGERIE
- La description du produit : soins capillaires.
- Incoterm : CPT/Aéroport Houari Boumediene Alger.
- Montant totale : 48 349.92 Dollar CAD.
- Paiement : par lettre de crédit irrévocable et confirmé.
- SWIFT CODE : BNDCCAMMINT.

Condition de la L/C :

- Validité : 21 jours à la date d'embarquement ;
- Expédition partielles : interdit ;
- Lieu d'embarquement : Yul aéroport Montréal ;
- Lieu de destination : Aéroport Houari Boumediene Alger ;
- Date limite de l'expédition : 09/05/2017.

### B. L'attribution d'un numéro de domiciliation

Après vérification des mentions importantes et des documents cités, l'agence procède à la domiciliation de la lettre de crédit sur le système pour l'obtention du numéro d'ordre qui sera attribué au dossier LC jusqu'au règlement et apurement de l'opération,

Le cachet domiciliation importation sera apposé sur la facture pro-format (voir annexe 8) et 2 attestations de Taxe de domiciliation N°02 et 03 reventes (voir annexe 9) en état ci-dessous le modèle :

**Figure N° 3 : numéro de domiciliation**

<b>Société générale Algérie</b>				
<b>AGENCE DRARIA</b>				
<b>Domiciliation Importation</b>				
<b>161509</b>	<b>2017</b>	<b>210</b>	<b>00001</b>	<b>CAD</b>
<b>Alger le : 03/04/2017</b>				

Source : document interne de SGA

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

Le chargé des opérations classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle modèle F.D.I qui est envoyé au département Comex apurement cela pour transmission du dossier FDI à la banque d'Algérie

Cette fiche comporte un ensemble d'information identifiant le type, la nature et la réalisation de l'importation à savoir :

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

### D. L'ouverture de crédit documentaire import.

L'ouverture du Crédoc est effectuée par la SGA 00009 sur demande de son client (BIO PRAVANA). Au terme de la facture entre le client et son fournisseur (UGAVA), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture consiste :

#### ➤ Pour l'importateur

Une fois la domiciliation faite l'importateur reçoit par la suite un pli cartable par la société de transport DHL/ UPS ... qui remettra à sa banque, les documents suivants :

## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

---

- (1) facture pro-forma domicilié (voir annexe 8),
- (1) demande de domiciliation (voir annexe 3),
- (1) demande d'ouverture de crédit documentaire (voir annexe 10) imprimé et fourni par la banque et rempli par l'importateur ou il mentionne les éléments suivants :
  - La forme de crédit : LC irrévocable et confirmé,
  - La date de validité : 27/03/2017 ;
  - Donneur d'ordre : BIO PRAVANA ALGERIE ;
  - Bénéficiaire : UGAVA Distribution INC ;
  - Montant en chiffre : 48349.92 Dollar CAD ;
  - Montante en le lettre : quarante-huit mille trois cent quarante dollar CAD et quatre-vingt-douze centimes ;
  - Nature de la facture : produit cosmétique ;
  - Incoterm : CTP Aéroport d'Alger, suivant Incoterms 2000 CCI ;
  - Banque du bénéficiaire : la banque nationale du CANADA ;
  - Expédition partielle : interdite ;
  - Transbordement : interdite ;
  - Lieu d'embarquement : YUL Aéroport Montréal CANADA ;
  - Lieu de destination : Aéroport Houari Boumediene Alger Algérie ;
  - La description du produit : produit capillaire ;
  - Avec facture pro-forma N° :7991 du 27/10/2016 ;
  - Documents exigé :
    - oFacture originale en (03) exemplaires (voir annex11) ;
    - oListe de colisage (les informations de cette dernière se trouvent sur la LTA) ;
    - oCertificat d'origine (voir annexe12) ;
    - oCertificat de conformité du produit (voir annexe13) ;
    - oLettre de transport aérien LTA 01 Originaux (voir annexe 14).
  - Assurance : les frais d'assurance en Algérie seront pris en charge par BIO PRAVANA ALGERIE, ceux à l'étranger à la charge de bénéficiaire UGAVA Distribution INC ;
  - Achat devise : le risque de change est supporté par l'importateur.

Le client sollicite à sa banque le report de domiciliation des documents reçus qui contient (certificat d'origine, la facture d'origine...), qui permettra le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire.

### ➤ Pour le banquier

Il est nécessaire aussi de contrôler la position de compte bancaire du client (importateur) ainsi que sa signature apposée puis, le préposé passe à la comptabilisation de l'opération. Vu que le client bénéficie d'une ligne de crédit à 100%, cette L/C ne sera pas provisionnée.

L'agence procède elle-même au traitement d'ouverture du crédit documentaire, et pour cela le banquier utilise un logiciel DELTA SYSTEME et dont ce dernier remplir les informations suivantes :

- Type de crédit : par paiement à vue ;
- Le bénéficiaire : UGAVA Distribution INC ;
- La devise : Dollar CAD ;
- Le nom et l'adresse de bénéficiaire : 366 RUE de Castelnau Est Montréal Q CANADA H2R 1P9 ;
- Le Numéro de compte client : 1130028330 XX ;
- La banque du bénéficiaire : la Banque Nationale du CANADA (BNC) ;
- Incoterm : CTP Aéroport d'Alger ;
- Description de la marchandise : produit de soin capillaire ;
- Le montant : 48349.92 Dollar CAD, avec :
  - Taux de change : 85 DA ;
  - Le montant en Dinars : 4109743 DA ;
  - Commission d'ouverture : 3000Da ;
  - Frais SWIFT : 2000DA ;
  - Commission d'engagement : 18432 DA (0.25% par trimestre mobile indivisible sur le montant provisionné avec minimum 2500) ;
  - Levée de document si conforme : Gratuit ;

### Remarque 1

Toutes les commissions ne sont pas remboursables (irrévocable). Ensuite, il procède à la saisie et à la validation sur DELTA SYSTEME. Le compte client sera donc débité de la valeur réelle sur la base d'un cours définitif.

### Remarque 2



## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

---

Après le calcul des frais, le système nous donne le numéro d'ordre qu'on va inscrire sur un registre, ce numéro est bien le numéro de la L/C.

### Partie 3 : la réalisation de crédit documentaire import

L'exportateur est notifié de l'ouverture de CREDOC à sa valeur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise (produit de soin capillaire). Lorsque la marchandise est parvenue à l'Aéroport d'Alger, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise. Une fois que les documents arrive à l'agence de Draria, le client doit se présenter à la banque pour que cette dernière endosse le connaissance à son nom afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise.

En même temps, le fournisseur remet les documents à sa banque qui prend en charge ce dossier de CREDOC. La banque (notificatrice) les transmet à la Direction des Opérations Documentaire qui les vérifie s'ils sont conformes aux termes et conditions du crédit puis elle les transmet à son tour à la banque SGA par un bordereau d'envoi, pour qu'elle procède au règlement.

Si les documents sont conforme, la banque SGA s'engage à son tour a crédité le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de la direction des Mouvement financiers extérieur(DMFE), qui envoi à son tours à la banque SGA une copie SWIFT envoyée au correspondant et un avis de débit du règlement de la valeur des documents.

### Remarque

Le pli bancaire est arrivé le 11 Mai 2017 (voir annexe 15)

### Partie 4 : l'apurement du dossier et la déclaration à la banque d'Algérie

Dans cette partie le travail se fait comme suit :

- Faire des réclamations de documents douanier (exemplaire banque) ;
- Une fois le document douanier reçu, doit un mois après la lettre de réclamation on procède à la déclaration douanier des documents :
  - Demande de domiciliation ;
  - Attestation de la taxe de domiciliation revente en état (voir annexe 9)
  - Facture original. (voir annexe12)
  - Facture pro-forma. (voir annexe10)

## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

---

- Titre de transport. (voir annexe15)
- D10 exemplaire banque.
- Certificat original. (voir annexe13)
- Certificat de contrôle de qualité (voir annexe14)
- Formule 4
- Copie avis De Débit.
- Copie SWIFT.
- La levée De Réserve transmise par la DGAOI.

On envoie sur le système la déclaration du dossier apuré à la banque d'Algérie.

### **Partie5 : Récapitulatif du déroulement du CREDOC au niveau de l'agence « 00009 »**

Les étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur SARL « BIO PRAVANA ALGERIE » et l'exportateur La Société UGAVA DISTRIBUTION INC (se présentent dans les étapes suivantes :

- 1.L'importateur SARL « BIO PRAVANA ALGERIE » et le vendeur la Société UGAVA DISTRIBUTION INC concluent une facture d'achat des produits de soins capillaires d'une valeur de 48349.92 Dollar CAD dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement ;
- 2.L'importateur SARL « BIO PRAVANA ALGERIE » se domicilie auprès de la banque SGA au niveau de l'agence SGA Draria 00009 ;
- 3.L'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque SGA (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (UGAVA DISTRIBUTION INC)
- 4.La banque émettrice (SGA) donne l'ordre à la DOD d'ouvrir le crédit documentaire en faveur du vendeur (UGAVA DISTRIBUTION INC) ;
- 5.La DOD rédige un avis d'ouverture selon un message SWIFT MT 700 dont sont mentionnés (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité, la nature de marchandise, les documents requis) et le transmet à la banque notificatrice la banque nationale du CANADA.
6. La banque notificatrice (BNC) informe l'exportateur (UGAVA DISTRIBUTION INC) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur ;
7. Le vendeur expédie la marchandise selon l'incoterm CTP aéroport d'Alger ;
8. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur le connaissement ;

## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

9. le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice BNC ;

10. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice BNC vérifie leur conformité si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque BNC les transmet à la DOD ;

11. La DOD vérifie à son tour les documents reçus, et les transmet à la banque émettrice (SGA) ;

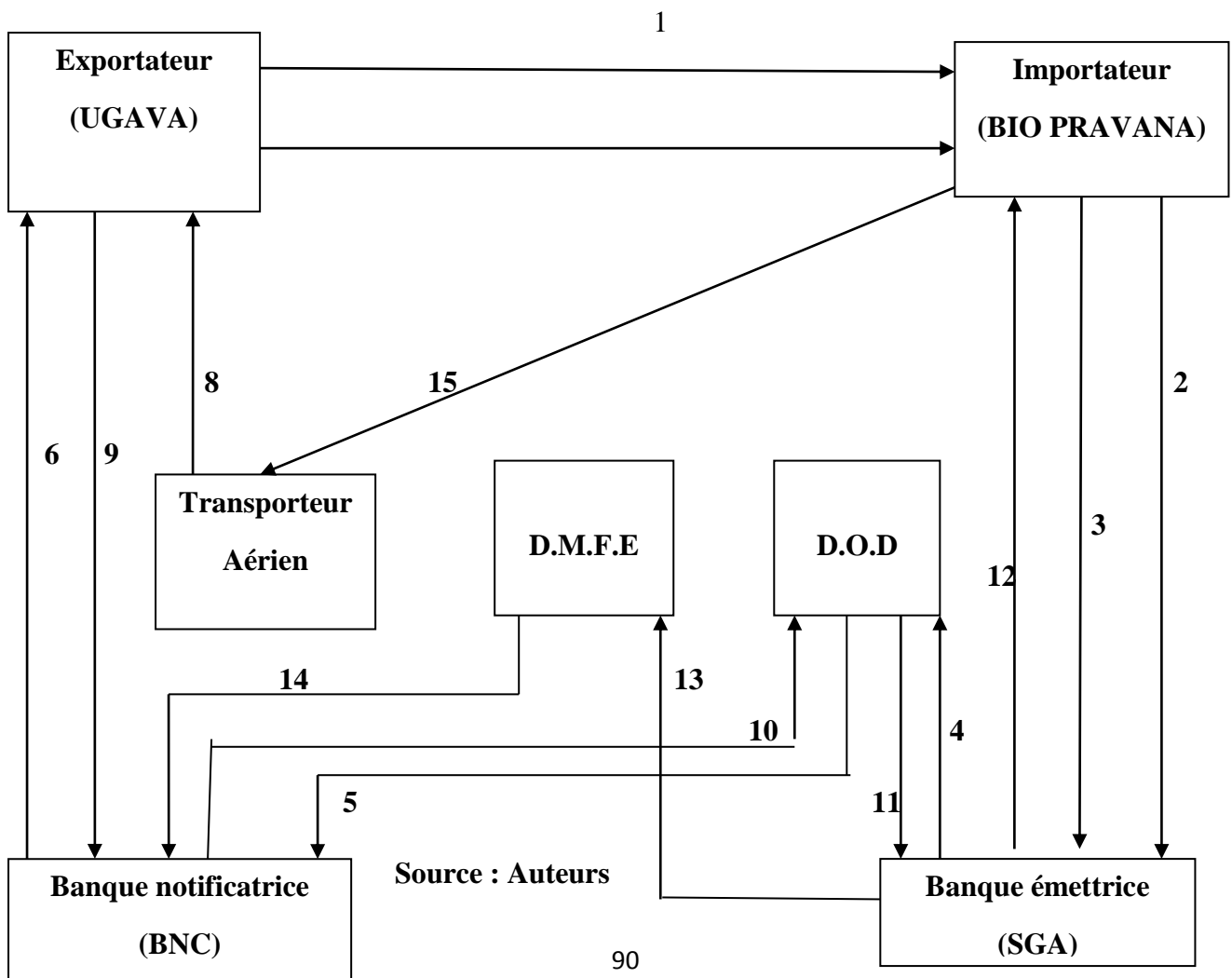
12. La banque émettrice (SGA) reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle les remet à l'importateur (BIO PRAVANA ALGERIE) ;

13. La SGA donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur (UGAVA DISTRIBUTION) ;

14. DMFE paye l'exportateur ;

15. L'importateur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

**Schéma N°12 : schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire**



### Section3 : Remarques, irrégularités et recommandations

Dans la section précédente, nous avons exposé le cas à traiter en décrivant la procédure de mise en place, la réalisation, l'apurement du dossier, afin d'élaborer une enquête sur l'imposition du Credoc pour déduire la principale répercussion de cette décision.

Après avoir passé en revue toute ces étapes, il est nécessaire de tirer des conclusions concernant la rentabilité de ce mode de paiement à travers des remarques et des irrégularités tout en essayant de donner quelques propositions afin de pallier les insuffisances de ce cas.

#### 3.1. Irrégularités

On distingue en général quatre irrégularités régulières qui sont les suivants :

- Expédition tardive ;
- Remise tardive des documents ;
- Crédit échu ;
- Montant du crédit dépassé

L'existence de ces irrégularités Par rapporte à :

- l'importateur, le plus souvent en raison de défaut dans le montage du crédit documentaire.
- l'exportateur, le plus souvent à cause de problème dans la lecture et l'interprétation du crédit documentaire.

Afin d'éviter de commettre des irrégularités, l'importateur doit faire face aux points suivants :

- vérifier la cohérence des dates par rapport à la réalisation de l'expédition ;
- Se référer aux conditions de vente conclues sur l'opération commerciale ;
- Se renseigner sur les documents indispensables au dédouanement, ne pas surcharger l'ouverture par des certificats qui n'ajoutent rien en croyant pallier les risques de la transaction ;
- Limiter la description des marchandises à l'essentiel ;
- Ne pas intégrer des clauses non documentaires ;
- Connaitre précisément les points de départ et d'arrivée des marchandises et selon les conditions de vente apporter la précision nécessaire.

Et pour l'exportateur, il doit aussi :

- Lire attentivement le crédit documentaire qui vous est notifié ;
- Relever tous les éléments qui pourraient être interprétables ou qui empêcheraient la réalisation du paiement ;
- Revenir vers le donneur d'ordre (votre acheteur) pour lui faire part des problèmes relevés ;
- Ne pas effectuer d'expédition si vous n'avez pas reçu les modifications demandées ;
- Pour appuyer votre demande auprès de l'acheteur, demander à la banque notificatrice d'intervenir de son côté pour lister les modifications à recevoir.
- Si vous souhaitez une confirmation la banque qui accepte de confirmer doit s'assurer au préalable de la faisabilité de la transaction.

### 3.2. Remarques et recommandations

#### 3.2.1. Remarques

A travers les informations tirées de notre travail, on a tiré quelques remarques qu'on les présente comme suit :

##### ➤ **Le contrat commercial**

Les parties contractantes ont bien rédigé le contrat commercial, ils ont cité la plus importante clause qu'on a déjà discuté dans les chapitres précédents, visant à préserver les intérêts et les droits de chaque partie, Toutefois, le contenu de ce contrat est insuffisant, il ne contient pas de clause de force majeure permettant l'exonération de la partie concernée des sanctions prévus par le contrat. Cette omission peut être donc une source d'éventuel litige.

##### ➤ **Le crédit documentaire**

En ce qui concerne le CREDOC, le degré de sécurité qui lui caractérise, dans notre cas le type de crédit est irrévocable et confirmé, ce qui montre qu'il y a un double engagement, cet engagement est un avantage pour l'exportateur, car il garantit le paiement par l'interdiction des changements sans voir toutes les parties prenantes et il couvre les risques de non-transfert, et les risques politiques.

Dans le contrat conclu, le client doit demander l'expédition de pli cartable avec la marchandise, afin de domicilier les documents du pli cartable pour que la marchandise se dédouane.

Pour l'imposition du crédit documentaire, la raison principale de cette décision est la diminution de la facture des importations, bien que la loi de finance l'exige pour sécuriser l'opération d'importation et d'exportation, et aussi pour assurer la traçabilité des transferts.

### ➤ **La banque SGA**

Les remarques qui peuvent être adressées à la SGA, c'est que cette dernière offre des outils acceptables par ses clients, et elle a un caractère de garantie et de sécurité. Les désavantages de la banque sont liés à son système de tarification, les tarifs des commissions sur le crédit documentaire sont élevés, c'est pour ça les clients qu'on a interrogés pensent que la banque ne facilite pas les opérations d'importation.

### **3.2.2. Recommandations**

A travers les informations tirées de notre travail, les recommandations suivantes nous semblent pertinentes :

#### ➤ **Des recommandations par rapport au déroulement de crédit documentaire**

Une opération de crédit documentaire import se prépare en amont, dès la négociation commerciale avec son client. Rappelons que la banque refusera le paiement si les termes et conditions du crédit documentaires ne sont pas respectés.

Donc pour faire face aux imprévus et aux irrégularités, il est nécessaire de suivre les étapes suivantes pour avoir un bon déroulement :

- Négociation des termes et conditions du crédit documentaire.
  - o Type de Crédoc ;
  - o Modalités d'utilisation (choix de la banque, échéances de paiement) ;
  - o Dates butoirs (date d'expédition, délai de présentation des documents, date de validité) ;
  - o Répartition des frais.
- Envoi d'un modèle d'instruction d'ouverture :
  - o Les mentions obligatoires d'un crédit documentaire doivent apparaître sur le modèle (voir « mention obligatoire » sur le site) ;
  - o Recevoir un modèle-type d'ouverture.
- Réception du crédit documentaire :

## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

---

Dès que la banque vous a notifié le crédit, vous examinez les termes et conditions mentionnés dans le crédit. Assurez-vous qu'aucune clause restrictive n'y figure.

- Demande de modification :

Si toutefois, vous ne pouviez remplir vos obligations au regard du crédit documentaire, vous devez rapidement demander les modifications nécessaires à votre client (donneur d'ordre).

- Validation du crédit documentaire :

Dès la réception de l'avis de modification le cas échéant, vous devez vous assurer que les termes et conditions sont désormais acceptables.

- Collecte et vérification des documents :

Après leur collecte auprès des intervenants, les documents doivent être vérifiés les uns après les autres par rapport à l'ouverture et aux modifications.

La vérification se fait comme suit :

o Dates butoirs :

\*Date limite d'expédition

\*Délai de présentation

\*Date de validité

o Montant/devise :

\*Tolérance

\*partiel

\*Intégralité des documents exigés (nombre d'originaux)

- Contenu des documents :

o Selon les termes du crédit (y compris les conditions supplémentaires)

o Selon les règles et usances de la CCI

o Documents entre eux

- Suivi la remise en banque :

## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

---

Si votre banque (notificatrice ou confirmatrice) relève des irrégularités lors de la présentation des documents, il est conseillé de rectifier les documents ou de les conserver à des guichets, et de lui demander de mentionner toutes les irrégularités à la banque émettrice « pour accord ».

Voici un certain nombre de conseils que nous vous suggérons de lire attentivement. Ces recommandations sont principalement destinées au bénéficiaire du crédit documentaire, à savoir l'exportateur.

✓ **Si vous êtes bénéficiaire :**

- Vérifiez la cohérence du crédit documentaire avec le contrat signé : intervenant, prix, description des marchandises, délai, incoterm utilisé et lieu de destination, mode de transport, ainsi que le type de crédit documentaire et son mode de réalisation. En cas de divergence entre le contrat et le crédit documentaire, vous ne devez pas hésiter à réclamer un amendement au crédit documentaire auprès du donneur d'ordre (pas auprès de votre banque !).

- Posez-vous la question de savoir si vous êtes en mesure de respecter la date limite d'expédition imposée, ainsi que la prestation des documents dans les délais fixés et dans le cadre de la date de validité des documents. Se mettre la tête dans le sable n'a jamais été la bonne solution pour faire tourner les affaires ! Si vous ne pouvez satisfaire aux l'exigence du client, prévenez-le le plus vite possible. Afin de ne pas vous trouver dans une telle situation. Nous vous conseillons de ne jamais accepter un crédit documentaire d'une durée d'expédition inférieure à 1 mois au quelle on ajoutera 21 jours pour la présentation des documents.

- Analysez les documents sous les angles suivants : l'obtention des documents sera-t-elle possible ?- les documents sont-ils compatibles avec l'incoterm et le transport ? – les documents sont 'ils indépendants du donneur d'ordre ? il est conseillé de refuser des documents qui sont fournis ou signés par l'acheteur et de leur préférer des documents émis par le vendeur ou pas une partie neutre (transitaire, société de surveillance,...). Ainsi, un certificat de conformité à la réception de la marchandise signée par l'acheteur doit être refusé.

- Des faux crédits documentaires, cela existe ! Faites attention si vous recevez une proposition d'achat à un prix élevé, émanant un importateur situé dans un pays



## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

---

lointain (le Nigeria, par exemple, a souvent abrité des importateurs peu vertueux). Vérifiez toujours l'authenticité de la lettre de crédit documentaire et l'existence de l'engagement de la banque émettrice via votre banque.

- Si votre banque refuse de confirmer un crédit documentaire, soyez en alerte ! la banque est le mieux placée pour juger de la qualité d'un crédit documentaire. N'hésitez pas à demander à votre banquier pourquoi il refuse de le confirmer ou de le notifier.

- Il est toujours préférable que la seconde banque confirmatrice soit une banque ou vous êtes client.

- Cependant, les banques connaissent des régions géographiques mieux que d'autre, car elles y sont mieux implantées au travers de leurs filiales. Nous vous conseillons donc d'ouvrir un compte dans une banque connaissant la région géographique ou vous réalisez la majorité de vos opérations commerciales, ou d'ouvrir différents comptes dans différentes banques.

### ✓ **Si vous êtes donneur d'ordre :**

- Vérifiez que la conformité apparente des documents présentés avec les termes et conditions du crédit. Veillez à ce que les documents demandés à l'exportateur soient suffisamment complets pour que l'importateur soit certain de recevoir la marchandise prévue et de la dédouaner dans les délais, mais évitez d'accepter de nombreux documents que l'exportateur sera dans l'impossibilité de fournir.

- Restez en conformité avec l'offre du vendeur, et notamment en ce qui concerne les conditions de livraison (délais, incoterms, etc.) ce n'est pas au moment de l'ouverture du crédit documentaire que vous devez négocier l'offre, mais avant !

### ✓ **Si vous êtes bénéficiaire et donneur d'ordre :**

- Transmettez au transitaire et l'assureur une copie du crédit documentaire afin qu'ils puissent établir leurs documents en conformité. Il est en effet souvent conseillé de leur faire confiance et de leur transmettre tous les documents utiles même s'il vous appartient en final de veillez à ce qu'ils soient émis en conformité avec le crédit documentaire.

## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

---

- Respectez les Règles et Usances Uniformes de la CCI dans leur dernière en vigueur et vérifiez qu'elle s'applique à votre crédit documentaire

### ➤ **Des recommandations par rapport à l'environnement du travail au sein de SGA**

Afin de remédier aux faiblesses détectées au niveau de la SGA 00009, nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations pratiques que nous présentons ci-dessous :

- Motiver les employeurs dans chaque département de la banque sur l'importance d'une approche commerciale pour améliorer la qualité et la gestion de leurs tâches quotidiennes ;
- Avoir recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques ;
- Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque ;
- Utiliser des moyens de télécommunication sophistiqués pour s'adapter avec le développement technologique afin de s'aligner avec les institutions financières mondiales ;
- Il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple ;
- Faciliter les procédures internes pour arriver à la rapidité d'exécution, cette dernière peut décentraliser certaines opérations pour atteindre une meilleure attente avec les clients

## Chapitre III : Etude de Cas Pratique

---

### Conclusion

Le déroulement de la procédure du crédit documentaire est complexe en raison de sa garantie, on ne peut passer à une étape qu'après le fait d'avoir vérifié l'exécution de l'étape qui la précède.

Malgré les points négatifs du crédit documentaire, il demeure l'instrument le plus efficace dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. En effet, cette technique concilie les deux parties. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies. S'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit.

## ***CONCLUSION GENERALE***

## Conclusion générale

---

### Conclusion générale

A travers le présent travail, nous avons essayé d'éclaircir une partie d'un vaste domaine du commerce international, en étudiant profondément le crédit documentaire comme une technique de paiement à l'international, et son imposition en Algérie.

Pour mieux cerner la démarche du contrat de vente à l'international, les parties impliquées doivent prendre leurs précautions lors de la négociation du contrat commercial et se mettre d'accord sur ses conditions.

C'est d'ici qu'apparaît la nécessité d'outils d'aide pour gérer les relations commerciales internationales qui font naître les techniques de paiements dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

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

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

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

La problématique qui a été posée au début de ce mémoire est formulée comme suit :

**Le crédit documentaire représente-t-il un instrument idéal pour le bon déroulement d'une opération de commerce extérieure et comment peut-on évaluer l'intérêt du financement de ce dernier au niveau des banques algériennes ?**

Pour rappeler brièvement nos principaux résultats et tester nos hypothèses de recherche qui se présente comme suit :

- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise, il est donc efficace, cependant, la banque se porte garante de payer le montant de la transaction au cas où son client se trouve en situation de difficulté d'un

## Conclusion générale

---

côté, et d'un autre le paiement ne peut s'effectuer qu'après la vérification de la conformité de la marchandise. Ce qui confirme notre hypothèse principale.

- Le commerce extérieur est d'une complexité et incertitude qui nécessite une réglementation et des procédures de sécurité, ce qui confirme notre première hypothèse.
- Chacune des techniques de paiement présentent des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus avantageuse, en conséquence notre deuxième hypothèse est confirmée.
- Le crédit documentaire n'est pas idéal car il est d'un coût élevé et d'une lente procédure, ce qui infirme notre troisième hypothèse

Nous avons passé un stage au sein de La Société Générale D'Algérie agence 00009, à partir duquel, nous déduisons que le crédit documentaire apporte à l'exportateur l'assurance d'être payé, et à l'importateur l'assurance d'avoir la marchandise conformément aux clauses du contrat commercial.

### ➤ **Les difficultés et les autocritiques de la recherche**

- Il est important de souligner les difficultés parfois rencontrées dans le manque d'information étant donné le secteur d'activité que nous avons traité est un secteur stratégique ;
- Un personnel insuffisant vu le nombre de dossiers que ce département reçoit ;
- La lenteur du système informatique de la banque, ce qui provoque une insuffisance dans les opérations commerciales internationales ;
- L'existence d'un trop grand nombre de documents et de liasses qui constitue le dossier de crédit documentaire ;
- Le manque d'harmonie de l'environnement national avec le contexte international ;
- La lourdeur des procédures internes ;
- Beaucoup des documents sont remplis manuellement ce qui est fatigant, prend du temps et augmente le risque de l'erreur ;
- La présence de beaucoup de paperasse et de carton qui encombrant le département, réduisant encore plus l'espace de travail.

### ➤ **Recommandations**

En guise de recommandations, pour assurer la traçabilité des transferts des capitaux, et sécuriser les transactions internationales, il est recommandé d'établir des taxes pour

## Conclusion générale

---

empêcher l'augmentation des importations et élever des barrières douanières pour limiter l'entrée des produits étrangers au pays.

Il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple.

➤ **Perspective de recherche**

- l'étude comparative du crédit documentaire et la remise documentaire ;
- les raisons de la non-utilisation du transfert libre comme un moyen de financement du commerce extérieur en Algérie.

# ***BIBLIOGRAPHIE***



## **Bibliographie**

---

### **Ouvrages**

- Belhimer, A. (1998). La Dette Extérieure De L'Algérie. Algérie : Edition Casbah.
- Benissad, H. (1991). La réforme économique. OPU.
- Berelier.A. (2007). Exporter, pratique du commerce international. Paris : édition Foucher, 20<sup>ème</sup> édition.
- Haddad, S. (2009). Le crédit documentaire. Edition copyright Eurl Pages Bleues Internationales.
- Jura, M. (2003). Technique financière international. Paris : Edition Dunod.
- Ksouri, I. (2014). Les opérations de commerce international. Alger : Edition BARTI.
- Lahlou.M. (1999). Le crédit documentaire. Alger : Edition ENAG.
- Limoges, I. et Miville-de chêne, K. (2013). Le commerce international. 2<sup>e</sup> Edition Gaétan Morin éditeur.
- Limoges, I. et Miville-de chêne, K. (2013). Le commerce international. 2<sup>e</sup> Edition Gaétan Morin éditeur.
- Martini, H., Depree, D. et Cornede.J. (2007). Crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque. Paris.
- Meyer. V. et Rolin.C. (2000). Technique du commerce extérieur international. Paris : Edition Nathan.
- Monod,D. (2002). Moyens et techniques de paiement internationaux. Paris :Edition ESKA.
- Rouyer-Achoinel, Gérard). (1996). La banque et l'entreprise, la revue banque .Edition éditeur.
- Rouyer-Achoinel, Gérard). (1996). La banque et l'entreprise, la revue banque .Edition éditeur.
- Zekraoui. Opérations de commerce extérieur, document interne de société général d'Algérie « SGA ».

### **Articles et textes règlementaires**

- Article 54 du code de commerce Algérien.
- Article 69 de la convention de vienne.
- Article2 des RUU relatives aux encaissements .Publication CCI n° 522.Paris .Révision de 1995.
- Convention des nations unies sur les contrats de vente internationale de marchandises, article 30.

## **Bibliographie**

---

### **Cours, travaux, et mémoires universitaires**

- Bou-abdallah, D. (2003). Le banquier algérien et le crédit, mémoire ESB. Ecole Supérieur des Banques, Alger.
- Bradi, N. et Ibkaoui, M. (2015). Le rôle du crédit documentaire dans le commerce international, mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'un diplôme de master en science financière et commerciale spécialité monnaie finance et banque. Ecole supérieure de commerce.
- Loukkas, A., Gueddoudj. F. et ZELOUACHE K. (2011). Le crédit documentaire comme seul instrument de paiement dans les opérations du commerce extérieur. Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention d'un diplôme de licence en science commerciales spécialité Management. Ecole des hautes études commerciale.
- Mostefaoui, T. Mémoire ESB, audit risque de crédit.
- Zahir. Les opérations du commerce extérieur. Cours de 4<sup>ème</sup> année, ESB.

### **Sites internet**

[www.natixis.dz](http://www.natixis.dz) .

# ***ANNEXES***