

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

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en
sciences commerciales et financières

Spécialité : FINANCE D'ENTREPRISE

THEME :

Analyse des techniques de paiement du
commerce extérieur en Algérie

Etude de cas :

Société Générale Algérie

Elaboré par :

MITOUCHI Celia

Encadreur :

Dr. AZOUANI Nacer

Lieu du stage : Société Générale Algérie : Direction des Grandes Entreprises (DGE),
Birkhadem.

Période du stage : du 07/03/2017 à 31/05/2017

2016 /2017

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

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en
sciences commerciales et financières

Spécialité : FINANCE D'ENTREPRISE

THEME :

Analyse des techniques de paiement du
commerce extérieur en Algérie

Etude de cas :

Société Générale Algérie

Elaboré par :

MITOUCHI Celia

Encadreur :

Dr. AZOUANI Nacer

Lieu du stage : Société Générale Algérie : Direction des Grandes Entreprises (DGE),
Birkhadem.

Période du stage : du 07/03/2017 à 31/05/2017

2016 /2017

Dédicaces

*Je tiens à dédier ce travail à celle qui m'a indiqué la bonne voie en me rappelant que la volonté fait toujours les grandes personnes et qui a attendue avec patience les fruits de sa bonne éducation la personne la plus chère du monde ma mère **Djazia braza**, tu représentes pour moi le symbole de la bonté par excellence, la source de tendresse et l'exemple du dévouement*

A ma sœur Ghania et ses enfants

A mon enseignante du primaire madame harmaz,

à Nabila mouhoub, Amel et Saleha.

A tous ceux que j'apprécie qui ont su être là aux bons comme aux mauvais moments.

Remerciements

Je tiens avant toute chose à remercier dieu le tout puissant de m'avoir donné le courage et la volonté pour réaliser ce travail.

Mes vifs remerciements s'adressent à mon encadreur, le professeur AZOUANI Nacer, pour sa disponibilité et les innombrables conseils qu'il m'a prodigués.

Mes remerciements s'adressent également à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

Liste des tableaux

Tableau (1.1) : Griffes de domiciliation	22
Tableau (1.2) : Exemple de griffe de domiciliation.	23
Tableau (3.1) : Commission de domiciliation de Credoc à l'importation.....	64
Tableau (3.2) : Commissions du Credoc à l'ouverture	65
Tableau (3.3) : Commissions du Credoc à la réalisation.....	66
Tableau (3.4) : La reprise de la provision	67
Tableau (3.5) : Commission de domiciliation de la Remdoc	70
Tableau (3.6) : Commission d'acceptation de remise documentaire	71
Tableau (3.7) : Commissions de règlement de la remise documentaire	71
Tableau (3.8) : Commission de domiciliation du transfert libre	74
Tableau (3.9) : Commission de règlement du transfert libre	75
Tableau (3.10) : Comparaison du déroulement des techniques de paiement.	76
Tableau (3.11) : Comparaison des documents relatifs à chaque technique	78
Tableau (3.12) : Comparaisons des commissions des différentes techniques de paiement	81
Tableau (3.13) : Comparaison des commissions des trois techniques de paiement	82
Tableau (3.14) : Autres éléments de comparaison	83
Tableau (3.15) : Synthèse des résultats comparatifs.	85
Tableau (3.16) : Le type de l'entreprise	87
Tableau (3.17) : Secteur d'activité de l'entreprise	87
Tableau (3.18) : Fidélité client	88
Tableau (3.19) : Critères de choix de la SGA	88
Tableau (3.20) : Niveau de satisfaction	89
Tableau (3.21) : Entreprise import/export.....	89
Tableau (3.22) : Pays import/export.....	90
Tableau (3.23) : Biens importés/exportés	90
Tableau (3.24) : La prédomiciliation	91
Tableau (3.25) : La perception de la prédomiciliation	91
Tableau (3.26) : Le degré de confiance	92
Tableau (3.27) : Les techniques de paiement	93
Tableau (3.28) : Type de Credoc	94
Tableau (3.29) : Type de Remdoc	94
Tableau (3.30) : Critères de choix	95

Tableau (3.31) : L'acceptation du choix	96
Tableau croisé (3.32) : Résultat du tri croisé entre la technique et le degré de confiance	97
Tableau croisé (3.33) : résultat du tri croisé entre Credoc et le critère de sécurité	98
Tableau (3.34) : Test de contingence entre le Credoc et la sécurité.	99
Tableau croisé (3.35) :Résultat du tri croisé entre la Remdoc et critères de choix	100
Tableau (3.36) : Test de contingence entre la Remdoc et le critère de souplesse	101
Tableau (3.37) : Test de contingence entre la Remdoc et le critère de rapidité	102

Liste des figures

Figure (2.1) : Le circuit du virement international	30
Figure (2.2) : Le circuit de traitement des chèques étrangers	35
Figure (2.3) : Le circuit de la lettre de change	37
Figure (2.4) : Le circuit de la remise documentaire	42
Figure (3.1) : Organigramme de la DGE.....	57
Figure (3.2) : Cachet de domiciliation du Credoc.	67
Figure (3.3) : Cachet de domiciliation Remdoc.	68
Figure (3.4) : Cachet de domiciliation transfert.....	73

Liste des graphes

Graphe (3.1) : Comparaison des commissions	83
Graphe (3.2) : Type d'entreprise	87
Graphe (3.3) : Secteur d'activité	87
Graphe (3.4) : Fidélité client	88
Graphe (3.5) : Critères de choix de la SGA	88
Graphe (3.5) : Critères de choix de la SGA	89
Graphe (3.7) : Entreprise import/export	88
Graphe (3.8) : Pays import/export	90
Graphe (3.9) : Biens importés/exportés	90
Graphe (3.10) : La prédomiciliation.....	91
Graphe (3.11) : La perception de la prédomiciliation	92
Graphe (3.12) : le degré de confiance	92
Graphe (3.13): Les techniques de paiement	93
Graphe (3.14) : Type de Credoc.	94
Graphe (3.15) : Type de Remdoc	94
Graphe (3.16) : Critères de choix	95
Graphe (3.17): L'acceptation du choix	96

Liste des annexes

Annexe n°1 : Historique de la société générale Algérie.

Annexe n°2 : L'organigramme de la société générale d'Algérie.

Annexe n°3 : La demande d'ouverture.

Annexe n°4 : La facture pro forma.

Annexe n°5 : La prédomiciliation bancaire.

Annexe n°6 : la demande de domiciliation bancaire.

Annexe n°7 : l'engagement de non revente en l'état.

Annexe n°8 : les clauses de la demande d'ouverture.

Annexe n°9 : la facture définitive de la remise documentaire.

Annexe n°10 : la check-list.

Annexe n°11 : le titre de transport (le connaissance)

Annexe n°12 : l'ordre de transfert à l'étranger de la remise.

Annexe n°13 : la demande de domiciliation bancaire du transfert libre.

Annexe n°14 : la facture définitive du transfert libre.

Annexe n°15 : le titre de transport (LTA)

Annexe n°16 : le questionnaire.

Liste des abréviations

BL: Bill of lading.

CCI : La chambre de commerce internationale.

CCOTD : Compartiment conformité et traitement des documents.

CDO : Chargé des opérations du commerce extérieur.

CMPO : Compartiment mise en place.

COMEX: Commerce extérieur.

CREDOC: Crédit documentaire.

D/A : Document contre acceptation.

D/P : Document contre paiement.

DFID : Département flux à l'international et domestiques

DGE : Direction des grandes entreprises

DGEI : Direction des grandes entreprises internationales.

DGEN : Direction des grandes entreprises nationales.

LTA : Lettre de transport aérien

OFAC: Office of foreign assets control.

PREG: provision retenue en garantie.

REMDOC: Remise documentaire.

RUE: Règles uniformes de la CCI relatives aux encaissements

RUU: Règles et usances uniformes.

SGA : Société générale Algérie.

SCE TDF : service traitement des flux.

SPSS : Statistical for the social sciences.

SWIFT: Society for worldwide interbank financial telecommunication.

WF : WorkFlow

Résumé

Le commerce international représente l'ensemble des échanges de biens et services entre les nations.

Afin de rendre ces échanges plus faciles et praticables, les banques ont mis en place une panoplie de techniques et instruments de paiement dans le commerce extérieur.

Le choix de la technique de paiement dans le contrat de vente est d'autant plus important dans les relations commerciales internationales que les risques de non-paiement sont décuplés du fait de l'éloignement des entreprises.

Notre travail porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international, les techniques et les instruments de paiement utilisés. Le but de notre étude est d'apporter d'une part un éclairage sur les différentes techniques de paiement utilisées à l'international, et d'autre part, ressortir les éléments de convergence et de divergence entre ces techniques.

Mots clés : commerce extérieur, le contrat international, les incoterms, la domiciliation bancaire, les techniques de paiement à l'international.

Abstract

International trade represents all exchange of goods and services between nations. In order to make these exchanges easier and more practicable, banks have established many payment techniques in foreign trade.

The choice of the payment technique in the sale contract is more important in international trade relationships as the risks of non-payment are multiplied tenfold because of the distances of the companies.

Our work initially focuses on the definition of aspects of foreign trade, the requirements of the international contract, the techniques and instruments used for payment. The aim of our study is from one hand to shed some light on the various payment techniques used internationally and, on the other hand, to highlight the elements of convergence and divergence between these techniques.

Keywords: foreign trade, international contract, incoterms, bank domiciliation, international payment techniques.

Introduction générale

Introduction générale

Le phénomène du commerce extérieur ne date pas d'aujourd'hui, puisqu'il est né du besoin ressenti par les hommes à faire des échanges, il est le fruit de nombreuses théories et travaux de recherche depuis l'ère des échanges commerciaux, et s'est développé à la lumière du développement économique international, et le formidable essor des échanges entre les pays, à tous les niveaux économique, commercial, financier, culturel et autres.

L'importance de ces échanges délocalisés caractérise la mondialisation actuelle des économies, ce qui offre des alternatives aux importateurs et exportateurs mais accentue les risques du fait de l'éloignement géographique et les différences linguistiques et réglementaires.

L'intervention de la banque dans les transactions internationales facilite le déroulement de l'opération de l'échange, elle ne cesse de créer des techniques de paiement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international afin de transférer les biens, les services et le montant de la transaction dans de bonnes conditions.

Parmi ces techniques, nous trouvons en Algérie le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire.

Dans le premier cas, le paiement par l'importateur se fait contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition, sans engagements ni intermédiations des banques.

Dans le second cas, le paiement à vue ou à échéance se fait contre les documents relatifs à l'opération, la banque est mandataire intermédiaire entre les opérateurs du commerce international.

Dans le cas du crédit documentaire, la banque s'engage d'effectuer le paiement contre remise des documents attestant l'expédition.

A partir de ce qui a été énoncé, il serait pertinent de poser la question centrale pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage quant aux contraintes nombreuses et parfois complexes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur, en apparence très simple.

« Quelle est la technique la mieux adaptée et la mieux élaborée pour la réalisation d'une opération d'importation ? »

De cette problématique découle une panoplie de questions fondamentales qu'il convient de mettre en exergue, que voici :

- Quels sont les documents et les règles usuels du commerce extérieur en Algérie ?
- Quels sont les techniques et instruments de paiement utilisés sur l'échelle internationale ?
- Comment la banque procède-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire, remise documentaire et par transfert libre et quels sont les points de convergence et de divergence entre ces trois techniques de paiement, laquelle est la plus avantageuse pour l'importateur algérien ?

Afin de mieux cerner les préoccupations suscitées, nous avons émis les hypothèses suivantes :

H1 : la procédure du crédit documentaire est plus complexe que la remise et le transfert libre dans ses différentes phases de déroulement.

H2 : Suivant le niveau de sécurité de la transaction, le crédit documentaire est le moyen de paiement idéal à l'international.

H3 : le transfert libre est le moyen de paiement le moins coûteux, en conséquence le plus utilisé par les importateurs Algériens.

L'objectif de la recherche :

- Faire connaître les éléments relatifs au commerce extérieur.
- Mettre en exergue les différents instruments et techniques de paiement utilisés dans le commerce extérieur.
- Montrer les points de convergence et de divergence entre les trois techniques de paiement et en déduire la meilleure technique de paiement à l'importation.

Méthodologie de la recherche :

Concernant la méthodologie de notre travail il nous est apparu judicieux d'utiliser les deux méthodes suivantes :

- Dans la première partie théorique, nous avons adopté la méthode descriptive, basée sur des recherches et de consultation d'ouvrages divers.

- Dans la deuxième partie pratique, nous avons adopté la méthode analytique, à partir de données et d'informations obtenues lors du stage effectué au niveau de la société générale Algérie.

Les outils de la recherche :

Afin de répondre à notre problématique, et vérifier nos hypothèses, nous allons consulter des ouvrages, articles, thèses et mémoires, des documents officiels, nous allons aussi effectuer un stage pratique au niveau d'une institution financière.

Plan de la recherche :

Afin de répondre à notre problématique, nous allons structurer notre travail en trois chapitres :

Le premier chapitre traite les généralités sur le commerce extérieur en Algérie. Il met l'accent sur le contrat de commerce international, les incoterms, les documents d'une transaction commerciale et la procédure de domiciliation.

Le deuxième chapitre sera consacré aux différents instruments et techniques de paiement utilisés dans le commerce international.

Enfin, dans le troisième chapitre : qui constitue le cas pratique, nous exposerons d'abord la procédure des trois techniques de paiement au sein de la société générale Algérie, ensuite nous procéderons à une étude comparative entre elles et en déduire la technique la plus adaptée à l'importation en Algérie.

Chapitre 01

Généralités sur le commerce extérieur

Négocier, vendre ou acheter à l'international est une expérience particulièrement enrichissante.

Face à des interlocuteurs dont les cultures, langues, lois et réglementations sont parfois très éloignées, le vendeur et l'acheteur doivent faire preuve de conviction commerciale, de créativité, et d'empathie.

Les parties se doivent de définir contractuellement leurs droits et obligations au titre de la transaction. Le contrat qui mobilisera leur accord doit être minutieusement préparé. Ce dernier facilitera la gestion de litiges très souvent liés à l'interprétation d'un système juridique différent ou à l'usage de langues étrangères.

Pour éviter toute ambiguïté concernant le partage des frais et des risques liés à l'acheminement de la marchandise jusqu'à destination, la chambre de commerce international (CCI) a fixé une série de directives universelles appelée « incoterms », pouvant être intégrés dans les contrats.

La pratique du commerce international a vu la nécessité de créer des documents officiels attestant la bonne foi des contractants.

Enfin, pour le cas de l'Algérie, qu'il s'agisse d'importation ou d'exportation, les contractants doivent maîtriser les notions de domiciliation qui constitue l'élément fondamental préalable à toute opération commerciale internationale (sauf exceptions limitées par la réglementation algérienne).

Ce premier chapitre est subdivisé en quatre sections :

Section 01 : Le contrat international.

Section 02 : Les incoterms.

Section 02 : Les documents usuels du commerce international.

Section 03 : La domiciliation bancaire.

Section 01 : Le contrat international

La finalité de toute négociation est d'aboutir à un accord, cet accord est matérialisé par un contrat.

Le contrat prend donc naissance lorsque deux ou plusieurs parties s'entendent sur une transaction, ainsi que sur les conditions et modalités de mise en œuvre de cette transaction.

1.1. Définitions

« 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. »¹

« Le contrat est un accord entre deux ou plusieurs parties qui fait naître chez chacune d'elles des droits et des obligations. Le contrat a la même force qu'une loi pour les parties au contrat. »²

Les parties peuvent convenir de tout ce qu'elles veulent et l'expriment comme elles l'entendent, dans le respect des dispositions légales en vigueur, des modalités d'exécution du contrat :³

Délais de mise en œuvre des opérations et/ou prestations, montant de la rémunération et modalités de paiement, durée, garanties éventuelles, responsabilités et assurances, c'est le principe de la liberté contractuelle.

Le contrat témoigne de la volonté des parties. Pour qu'il soit valable il doit réunir les conditions de base suivantes :⁴

- ⇒ la capacité des parties : c'est-à-dire être titulaires des droits pour conclure et exécuter des dispositions contractuelles.
- ⇒ le consentement des parties contractantes : le consentement est une manifestation de la volonté de contracter ensemble, il doit contenir une offre et une acceptation avec une modalité de mise en œuvre expresse ou tacite.
- ⇒ L'objet de l'opération et le contenu précis de chaque prestation : la transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite tout en veillant à respecter le moral et l'éthique.
- ⇒ Enfin, le contrat indique le résultat envisagé.

¹ www.lexinter.net (consulté le 10/03/2017 à 21:45).

² DESTEXHE, (C) : *le contrat de vente international*, édition edipro, 2^{ème} édition, Belgique, 2010, p.37.

³ GARSUAULT, (P) : *opérations bancaires à l'international*, édition RB, 2^{ème} édition, Paris, 2015, p.43.

⁴ Ibid., p.44.

1.2. Les clauses du contrat

Les parties se doivent de définir contractuellement leurs droits et obligations au titre de la transaction qu'elles souhaitent conclure et des opérations et/ou prestations qu'elles entendent réaliser.

Le contrat comprend ainsi quatre grands types de clauses :

- des clauses préliminaires
- des clauses commerciales et techniques
- des clauses juridiques
- des clauses financières.

1.2.1. Les clauses préliminaires

Il s'agit d'une part, du préambule qui rappelle les éléments contextuels ainsi que l'intérêt des parties, et d'autre part, de l'objet du contrat qui définit et précise le contenu de la transaction, la marchandise concernée ainsi que tous les éléments pouvant la caractériser.¹

1.2.2. Les clauses commerciales et techniques

Est repris ici l'ensemble des paramètres relatifs au prix, aux modalités de livraison, au montage, à l'inspection et à l'examen de conformité, à la garantie ainsi qu'aux conditions de modification du contrat.²

1.2.3. Les clauses juridiques

Elles sont nombreuses dans la mesure où elles organisent la protection des cocontractants au cours de l'exécution du contrat mais également post-contractualisation.³

Elles représentent des clauses exonératoires ou limitatives de responsabilité, telles que les clauses de force majeure, le transfert de propriété, le paiement des dommages et intérêts, les conditions de suspension de l'exécution, la législation applicable, la juridiction compétente en cas de litige ainsi que la langue du contrat.

1.2.4. Les clauses financières

Elles reprennent les conditions de paiement, à savoir quand l'exportateur aura son argent, les garanties bancaires ainsi que les clauses fiscales et de douanes.¹

¹ Ibid., p.43.

² Idem.

³ BOUCHATAL, (S), *le commerce international, paiement, financement et risques y afférents*, mémoire en vue de l'obtention d'un diplôme supérieur des études bancaires, écoles supérieur des banques, Alger, 2003, P.17.

1.3. Les effets du contrat de commerce international

Les effets du contrat concernent les obligations des parties et le transfert de propriété et de risques :

1.3.1. Les obligations du vendeur

Les obligations du vendeur dans un contrat international sont :²

- Livraison des marchandises dans les délais fixés, au lieu prévu,
- Conformité de la marchandise,
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

1.3.2. Les obligations de l'acheteur

Les obligations de l'acheteur dans un contrat du commerce international sont :³

- Réception du bien ou en prendre livraison : « obligation de prise en charge De la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante »⁴
- Paiement des marchandises suivant les conditions requises.

1.3.3. Transfert de propriété et de risques

Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété.

Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement le transfert intégral de tous les risques.⁵

Les parties vont utiliser ce que nous appelons des « conditions générales types », définies par la chambre de commerce internationale, les Incoterms qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser.

¹ www.barreau.qc.ca (consulté le 25/03/2017 à 12:08)

² DJEZZAR, (A) : *L'étude des techniques de paiement dans le commerce international*, mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, école supérieure des banques, Alger, 2011, p.19.

³ Idem.

⁴ Art.54 de la convention de vienne du 11 avril 1980.

⁵ BOUCHATAL, (S), op.cit., p.3

Section 02 : Les incoterms

Fréquemment, les parties qui signent un contrat international utilisent des pratiques commerciales différentes, propres à chaque pays.

Afin d'éviter tout malentendu la chambre de commerce internationale a fixé une série de directives universelles appelée « incoterms », ceux-ci permettent d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter d'éventuels conflits.

Nous allons essayer de définir le concept des incoterms, de passer en revue les incoterms 2010 et enfin relever leurs limites.

2.1. Définition

Les incoterms sont des termes contractuels normalisés qui permettent de prévoir la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment de transfert de risques, selon un langage codifié.¹

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres suivis impérativement par l'indication de lieux géographiques. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie.²

Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.

2.2. Historique

Ces clauses standardisés ont été créés en 1936 par la chambre de commerce internationale (CCI), dans le but d'harmoniser et d'unifier les échanges mondiaux.³

Les incoterms ont fait l'objet de mises à jour régulières (1980, 1990, 2000) afin de tenir compte des évolutions des techniques utilisées par les opérateurs du commerce international.⁴

La dernière version est celle de 2010, publication de la CCI n°715 en vigueur depuis le 1er janvier 2011.⁵

Les dernières modifications portent principalement sur la suppression de quatre Incoterms - DEQ, DES, DAF et DDU et l'introduction de deux nouveaux Incoterms «D», DAT et DAP.

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Commerce international*, 2^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2008, p.105.

² Idem

³ www.gcb sourcing.com (consulté le 25/03/2017 à 22:05)

⁴ HADDAD, (S) : *Les incoterms 2000*, éditions pages bleues, Alger, 2009, p.8.

⁵ DJEZZAR, (A), op.cit., p.14.

2.3. Structure des incoterms 2010

Les incoterms 2010 peuvent être répartis :

- par groupe.
- par catégorie "vente départ/vente arrivée".
- par mode de transport.

2.3.1. Classement des incoterms par groupe

Les incoterms par groupe sont classés selon l'ordre croissant des obligations du vendeur :¹

Groupe E : EXW (obligation minimale du vendeur)

Groupe F : FCA, FOB, FAS (la remise au transporteur met fin aux obligations du vendeur)

Groupe C : CFR, CIF, CPT, CIP (le vendeur paie dans tous les cas le transport principal, quelques fois l'assurance mais ne supporte aucun des risques liés à l'acheminement)

Groupe D : DAP, DDP DAT (Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal).

2.3.2. Les catégories d'incoterms

On peut classer les incoterms selon le type de vente comme suit :²

2.3.2.1. Les incoterms vente départ

Une vente au départ signifie que la marchandise voyage aux risques et périls de l'acheteur, c'est à dire:

- A partir de sa mise à disposition dans les locaux du vendeur (EXW).
- A partir du moment où elle a été remise au transporteur pour expédition (FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP).

Les Incoterms de vente au départ font supporter par l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport des marchandises.

2.3.2.2. Les incoterms vente arrivée

Une vente à l'arrivée signifie que la marchandise voyage aux risques et périls du vendeur jusqu'au point/port convenu. Trois incoterms sont prévus :

- Jusqu'à la fin du transport maritime et du débarquement (DAP).
- Jusqu'au point de destination (DAT, DDP).

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Commerce international*, 3^{ème} édition, Dunod, Paris 2010, p.105.

² <https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010> (consulté le 07/04/2017 à 14:01)

Ces incoterms constituent un excellent argument de vente puisqu'ils déchargent l'acheteur d'une série d'obligations et de risques, de plus, le vendeur restera maître du transport de ces marchandises. Cependant, le paiement sera postérieur à la livraison ce qui représente un risque pour les exportateurs peu expérimentés.

2.3.3. Les incoterms par mode de transport

Selon le mode de transport choisi, les incoterms 2010 sont répartis de la manière suivante :¹

- Transport fluvial et maritime: FAS, FOB, CFR, CIF.
- Tout mode de transport (maritime inclus) : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.

DAT et DAP peuvent être utilisés indifféremment pour les transactions dans lesquelles un seul type ou plusieurs types de transport sont utilisés.

2.4. Principales nouveautés des incoterms 2010 par rapport aux incoterms 2000

Depuis le 1^{er} janvier 2011, les incoterms 2000 ont été remplacés par les incoterms 2010, les principales nouveautés sont :²

- Les nouvelles règles des incoterms réduisent leur nombre de 13 à 11 remplaçant ainsi les incoterms DAF DES DDU et DEQ par DAP et DAT respectivement.
- Il n'existe plus d'incoterms terrestres, les incoterms 2010 sont répartis selon le mode de transport en incoterms maritimes (FAS, FOB, CFR, CIF) ou multimodaux (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP).
- Les règles incoterms 2010 reconnaissent qu'elles peuvent être utilisées pour les contrats nationaux aussi bien que pour les contrats internationaux ; obligation de remplir les formalités à l'exportation et à l'importation seulement si ces formalités sont applicables.
- Répartition des obligations entre l'acheteur et le vendeur en vue d'obtenir ou d'aider à obtenir le dédouanement des marchandises donnant lieu à des contrôles de sécurité.

2.5. Définition des différents incoterms

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres suivis impérativement par l'indication de lieux géographiques. Chacun définit avec précision les droits et obligations de chaque partie.³

Afin de connaître leur signification en anglais et en français et les obligations qu'elles mettent à la charge des parties, il importe de les présenter de façon détaillée.

¹ Ibid., (consulté à 14:10)

² GARSUAULT, (P), op.cit, p.55.

³ www.eftg-dz.com (consulté le 09/04/2017 à 14:38).

2.5.1. Règles pour tout mode de transport

La chambre de commerce internationale les appelle ainsi, parce qu'elles peuvent être utilisées par l'importateur et l'exportateur quel que soit le mode de transport choisi pour l'acheminement de la marchandise : maritime, aérien, terrestre.

Au nombre de sept, ces règles sont :

2.5.1.1. EXW : (ex work), à l'usine (lieu de livraison convenu)

Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été mises à disposition dans ses locaux. Quant à l'acheteur, il supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.¹

2.5.1.2. FCA : (free carrier), franco transport (lieu de livraison convenu)

Le vendeur remet la marchandise au transporteur choisi par l'acheteur, au lieu et date convenus. Il supporte le transport et risques jusqu'au local du transporteur, il effectue les formalités en douane. C'est l'acheteur qui choisit le mode de transport et le transporteur, paye les frais de transport et assume les risques dès la prise en charge de la marchandise par le transporteur.²

2.5.1.3. CPT : (carriage paid to), port payé jusqu'à (lieu de destination convenu)

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Pour ce qui est du risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires, nés d'évènements intervenants après la livraison de la marchandise au transporteur, ils sont transférés du vendeur à l'acheteur.³

2.5.1.4. CIP : (carriage and insurance paid to), port payé, assurance comprise jusqu'à (jusqu'à lieu de destination convenu)

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.⁴

¹ KSOURI, (I) : *les opérations de commerce international*, BERTI éditions, Alger, 2014, p.95.

² Document interne à la société générale d'Algérie.

³ BOUCHATAL, (S), op.cit., p.8.

⁴ KSOURI, (I), op.cit., p.96.

2.5.1.5. DAT : (delivered at terminal), rendu au terminal convenu

Cet incoterm est l'un des deux nouveaux incoterms de la révision 2010, il prévoit que outre le transport principal, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque est effectif lorsque la marchandise a été mise à la disposition de l'acheteur au terminal convenu. Ce dernier dédouane la marchandise et supporte les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées au terminal convenu.¹

2.5.1.6.DAP : (delivered at place), rendu au lieu de destination convenu.

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 au lieu de destination convenu. Quant à l'acheteur, il 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 au lieu de destination convenu.²

2.5.1.7.DDP : (delivered duty paid), rendu droits acquittés, lieu de destination convenu.

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu de destination convenu. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu.³

2.5.2. Incoterms applicables au transport maritime et au transport par voie fluviales.

Il s'agit des incoterms utilisés par les cocontractants lorsqu'il s'agit d'acheminer les marchandises soit par voie maritime, soit par voies fluviales, ils sont au nombre de quatre :

2.5.2.1.FAS : (free alongside ship), franco le long du navire

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

¹ www.glossaire-international.com (consulté le 09/04/2017 à 22:57)

² KSOURI, (I), op.cit., p.96.

³ BOUCHATAL, (S), op.cit., p.9.

A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.¹

2.5.2.2.FOB : (free on bord), franco à bord

Utilisé que pour les volumes importants non conteneurisés.

Le vendeur place la marchandise à bord du navire au lieu convenu (lieu de livraison), effectue les formalités de douane export. L'acheteur désigne le navire, paye le fret maritime, supporte les risques dès lieu de livraison.²

2.5.2.3.CFR : (cost and freight), cout et fret

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 ainsi les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de chargement. L'acheteur quant à lui assume le risque de perte ou de dommage une fois les marchandises mises 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.³

2.5.2.4.CIF : (cost insurance freight),coût, assurance et fret.

Le vendeur a les mêmes obligations que selon le terme CFR mais qu'il doit, en outre, fournir une assurance maritime contre le risque, pour l'acheteur, de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport. Le vendeur contracte avec l'assureur et paie la prime d'assurance, il peut y avoir une surprime pour assurance contre risques de guerre. L'acheteur notera que selon ce terme, le vendeur n'est tenu de souscrire l'assurance que pour une couverture minimale.⁴

2.6. Le choix d'un incoterm approprié :

Le choix de l'incoterm résulte de la négociation entre les intéressés. Il doit être fait en fonction des capacités organisationnelles de l'entreprise, du moyen de transport utilisé, du niveau de service qu'elle souhaite apporter à son client ou avoir de son fournisseur, ou bien encore en fonction des habitudes du marché, des pratiques de la concurrence, etc.⁵

¹ NGUYEN-THE, (M), *importer*, 4^{ème} édition, édition EYOROLLE, Paris, 2011, P.73.

² Document interne à la société générale d'Algérie.

³ KSOURI, (I), *op.cit.*, p.97.

⁴ GARSUAULT, (P), *op.cit.* p.53.

⁵ AMRAR, (Y) : *le crédit documentaire comme mode de paiement des opérations de commerce international*, mémoire d'ingénieur en finance et actuariat, école nationale supérieure de statistique et d'économie appliquée, Alger, 2012, p.13.

L'utilisation des incoterms nécessite certaines précautions à prendre tels que :¹

- La bonne connaissance de la signification de chaque incoterm et son sigle.
- L'emploi des variantes des incoterms avec précision afin d'éviter les confusions qui pourraient naître de leur mauvaise interprétation.

2.7. Les limites des incoterms :

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, problème de transfert de propriétés, le droit applicable au contrat et la juridiction compétente en cas de litiges, et enfin la 'force majeure'.²

Section 03: les documents usuels du commerce international.

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

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

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

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

3.1. Les documents de prix

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'importateur et l'exportateur, sur la marchandise, sur les prix et aussi sur les conditions de vente.

¹ Idem.

² <http://thianedia.blogspot.com/2011/03/les-11-nouveaux-incoterms-2011.html> (consulté le 10/04/2017 à 20H05)

Les documents de prix comprennent :

3.1.1. La facture pro format

Il s'agit d'une facture provisoire délivrée par le vendeur (exportateur) sur la quelle il indique la liste et le prix des marchandises vendues afin de permettre à l'acheteur (importateur) de faire en vertu de la réglementation du commerce extérieur et des changes de son pays les démarches nécessaires à l'effet d'importer la marchandise concernée (autorisation, crédit, etc.)¹

Ne devant pas apparaître parmi les documents d'une opération documentaire, cette facture n'est qu'un devis, établi par le vendeur, pouvant servir de bon de commande à l'acheteur.

3.1.2. La facture commerciale

La facture commerciale, servant de support à la domiciliation bancaire, doit comporter toutes les mentions prévues par le décret exécutif n° 05-468 du 10 décembre 2005 fixant les conditions et les modalités d'établissement de la facture récapitulative et le règlement n°07-01 Du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises notamment :²

- Nom ou raisons sociales et adresses du vendeur et de l'acheteur.
- Pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou de services.
- Nature des biens et services.
- Quantité, qualité et spécifications techniques.
- Prix (unitaire et total) de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat.
- Délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services.
- Clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires.
- Conditions de vente et de paiement, c'est-à-dire le type de règle incoterms choisi par l'acheteur et le vendeur.
- Date et signature authentifié du vendeur.

3.1.3. La facture consulaire :

Ce document permet l'identification et la tarification du produit considéré par la douane du pays importateur, il doit porter le visa du consulat du pays importateur à l'effet d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise.¹

¹ KSOURI, (I), op.cit., p.22.

² Ibid, p.p.21-22.

3.1.4. La facture douanière :

Elle est exigée par les douanes de certains pays. Elle est établie afin de certifier l'origine des marchandises sous la signature de l'exportateur et d'un témoin. La facture douanière ne dispense pas d'établir la facture commerciale même si elle reprend ses indications essentielles.²

3.2. Les documents de transport

La marchandise expédiée d'un pays à un autre peut faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre.

L'entreprise de transport remet un document au chargeur reconnaissant la prise en charge de la marchandise. Parmi les documents de transport on distingue :

3.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)

Le commerce international donne fréquemment lieu à un 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 maritime est à la fois :³

- 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.
- C'est un titre de propriété transmissible par voie d'endos.

Cette dernière particularité permet au vendeur de conserver le contrôle de la marchandise jusqu'à ce qu'il se dessaisisse du document contre paiement ou un engagement quelconque de règlement. Elle permet également à la banque qui détient un tel document d'exercer un droit de gage sur la marchandise en contrepartie du risque encouru dans un financement éventuel de l'opération.

Il peut être établi soit :⁴

⇒ A personne dénommée (straight consigned) : un tel connaissement n'est transmissible par voie d'endos, il est nominatif et seule la personne indiquée prendra la livraison des marchandises.

¹ DJEZZAR, (A), op.cit. , p.7.

² Manuel de procédure, *Le crédit documentaire*, Société Inter Bancaire de Formation SIBF.

³ LASARY, (K) : *le commerce international*, édition Dalooz, Belgique, 2005, p.158.

⁴ DJEZZAR,(A), op.cit, p.8.

Chapitre 01 : Généralités sur le commerce extérieur

⇒ A ordre d'une personne nommément désignée (to order) : il est transmissible par voie d'endos par la personne à l'ordre de la quelle il a été transmis.

⇒ Au porteur (bearer) : ce connaissement génère le risque de perte ou de vol.

Il existe deux types de connaissement :

3.2.1.1. Le connaissement « reçu pour être chargé » (received for shipment) :

Ce connaissement atteste que la marchandise a été prise en charge par la compagnie de navigation, mais elle n'est pas encore effectivement embarquée sur le navire lors de la délivrance du connaissement.¹

3.2.1.2. Le connaissement « chargé à bord » (on board) :

Le connaissement daté et signé portant cette mention, atteste le chargement effectif de la marchandise sur le navire à la date de signature.

Selon la réglementation algérienne, les connaissements reçus en Algérie, doivent être « on board » c'est-à-dire « chargé à bord » tandis que la mention « received for shipment » qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.²

Le connaissement contient généralement les mentions suivantes :³

Le nom du transporteur, les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise déclarée par le chargeur en indiquant sa qualité et son poids...

En cas d'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé « lettre de garantie » afin de lui permettre possession des marchandises.⁴

3.2.2. La lettre de transport aérien (air waybill) :

La convention de Varsovie du 12 octobre 1929, modifiée par le protocole de la Haye du 28 septembre 1955, stipule que « *la lettre de transport aérien est un titre établi en trois exemplaires originaux ; il contient 17 mentions obligatoires ; il est remis par l'expéditeur en même temps que la marchandise au transporteur ; il est signé par ce dernier après acceptation de la marchandise* ». ⁵

¹ www.m-elhadi.over-blog.com (consulté le 15/04/2017 à 18:41)

² DJEZZAR, (A), op.cit, p.9.

³ BOUCHATAL, (S), op.cit, p.12.

⁴ Idem.

⁵ Convention de Varsovie du 12 octobre 1929, modifié par le protocole de la Haye du 28 septembre 1955.

Chapitre 01 : Généralités sur le commerce extérieur

Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la LTA.¹

Sur la LTA sont généralement mentionnés : le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition.²

Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective.

Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.³

3.2.3. La lettre de voiture routière CMR (international consignment note) :

La lettre de voiture est un document représentant le contrat de transport de marchandises qui lie l'expéditeur, le commissionnaire de transport et le transporteur (appelé le voiturier). La lettre de voiture sert de reçu lors du retrait de la marchandise chez l'expéditeur et de sa livraison au destinataire. La lettre de voiture est fréquemment sollicitée dans le commerce international.⁴

3.2.4. Attestation de prise en charge (certificat of receipts) :

Documents émis par un transporteur, un expéditeur... qui apporte la preuve que les marchandises ont été reçues soit pour expédition, soit pour les tenir à disposition de la personne désignée.⁵

3.2.5. Récépissés de sociétés de courrier express ou de la poste (courrier or post receipts) :

Document émis par la poste ou par une société de courrier, indiquant que les marchandises ont été reçues pour livraison.⁶

3.3. Les documents d'assurance

Dans le commerce international, il est fait obligation soit à l'importateur ou à l'exportateur d'assurer les marchandises expédiées.

Actuellement, en Algérie, c'est l'importateur algérien qui doit assurer les marchandises qu'il importe, auprès d'une compagnie d'assurance algérienne. Toutefois et dans le cadre de la

¹ KSOURI, (I), op.cit, p.26.

² Idem.

³ LASARY,(K), op.cit, p.160.

⁴ www.mataf.net (consulté le 05/04/ 2017 à 18:32).

⁵ HADDAD, (S) : *le crédit documentaire*, édition pages bleues, Alger, 2011, p.23.

⁶ Ibid, p.23.

mondialisation et la libéralisation des services financiers et des assurances cette obligation risque d'être levée. Il existe deux grands types d'assurance :¹

3.3.1. Assurance flottante ou police d'abonnement : le terme « flottante » signifie marchandise non déterminée. La police flottante est un contrat d'une durée de six mois à un an généralement. Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré. A chaque expédition la compagnie délivre au client un document justificatif : le certificat d'assurance.

3.3.2. La police au voyage : C'est une formule d'assurance souscrite par l'importateur algérien à chaque fois qu'il a besoin de couvrir ses marchandises provenant de l'étranger, contre certains risques. C'est l'assurance « cas par cas » ou « affaire par affaire ».

3.4. Les documents annexes

Ce sont des documents qui revêtent une grande importance pour l'importateur surtout. Ils lui donnent un certain apaisement sur la qualité et conformité ainsi que sur la quantité des marchandises commandées. Les documents les plus importants sont :

3.4.1. La note de colisage et de poids

Ce document a pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture. Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être délivré par un organisme officiel.²

3.4.2. Le certificat d'origine

Il est émis par la chambre de commerce du pays fournisseur, l'administration des douanes ou par des experts convenus entre les parties, il atteste l'origine ou la provenance de la marchandise.³

3.4.3. Le certificat d'analyse

Il est émis par un laboratoire agréé, il donne la composition des produits analysés (minerais, produits chimiques, pharmaceutiques etc.)⁴

3.4.4. Le certificat sanitaire

Il est émis par un organisme officiel. Il certifie la bonne qualité sur le plan sanitaire de certains produits comestibles (semoule, viande etc).

¹ PASCO, (C) : *commerce international*, édition DUNOD, Paris, 1997, P.80.

² DJEZZAR, (A), op.cit, p.11.

³ GRAUMAN-YETTOU, (S) : *commerce international guide pratique*, 6^{ème} édition, France, 2005, p145.

⁴ Idem.

Chapitre 01 : Généralités sur le commerce extérieur

C'est le même principe pour le certificat vétérinaire (animaux vivants.....) et le certificat phytosanitaire attestant la bonne santé de l'ensemble des produits agricoles importés (plantes, semences, engrais etc.)¹

Il existe également d'autres documents. Dans ce cadre, l'importateur devra s'assurer auprès des services douaniers des documents annexes exigés avant toute importation.

Section 04 : La domiciliation bancaire

Toute opération de commerce extérieur doit faire l'objet d'une ouverture d'un dossier de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé, conformément à la réglementation en vigueur et ce, préalablement à tout début d'exécution physique ou financière de l'opération.

Ainsi, dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations de commerce extérieur, il est arrêté qu'à compter du 15 mars 2016 tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de prédomiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir.

4.1. La prédomiciliation

4.1.1. Définition de la prédomiciliation :

Cette procédure consiste en l'accomplissement d'une formalité d'inscription et de validation de la prédomiciliation électronique de l'opération de commerce extérieur, à travers l'accès par l'opérateur économique concerné au site WEB de sa banque domiciliataire, intermédiaire agréé.²

4.1.2. Les phases de la prédomiciliation :

La prédomiciliation des opérations de commerce extérieur n'est accessible qu'aux opérateurs définis et reconnu, cette procédure se décline comme ci-après :³

4.1.2.1.Phase « d'inscription client »

Les clients reconnus comme opérateur de commerce extérieur, au sens de la législation en vigueur, peuvent s'inscrire et obtenir un droit d'accès au site WEB prédomiciliation de la banque de leur choix.

¹ Idem.

² Note de la banque d'Algérie n°17 /2016/DGC du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaires agréés, p.1.

³ Annexe à la note n°17 /2016/DGC du 13mars 2016 aux banques, intermédiaires agréés, p.1.

4.1.2.2.Phase « identification client et prédomiciliation de la demande du client »

Le client dispose sur le site WEB, d'un accès accommodé, direct et sécurisé, pour formuler et valider sa demande de prédomiciliation, sur la base d'une fenêtre à renseigner, désignée « identification client » :

Code client, raison sociale, NIF, NIN, n° registre de commerce, n° Licence d'importation, référence agrément d'exercice d'activité, activité (production, revente en l'état), nature de la marchandise, objet, n° et date de la facture, montant, conditions et modalités de paiement.

4.1.2.3. Phase « contrôle et validation de la demande de prédomiciliation au niveau central de la banque, intermédiaire agréé »

Après avoir reçus électroniquement la demande de prédomiciliation validée par le client. Le chargé du contrôle au niveau central, dispose des options d'accès accommodées pour effectuer le contrôle de la conformité de la transaction aux dispositions légales et réglementaires en vigueur, une fois le contrôle effectué, le préposé chargé du contrôle valide la demande de domiciliation, et une notification par voie électronique est adressé au client .

4.1.2.4. Phase « contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire »

L'agent de contrôle au niveau de l'agence, reçoit par voie électronique la notification établie en central d'acceptation de traitement de domiciliation, cet agent a l'accès à la phase de contrôle de la demande de prédomiciliation en central, en vue d'effectuer un deuxième contrôle physique de la demande de domiciliation (l'examen matériel, et le contrôle de conformité de tous les documents préalables et exigibles à la domiciliation).

4.1.3. Objectif principal de la prédomiciliation

Renforcer et consolider le processus de contrôle des opérations de commerce extérieur, avant toute domiciliation physique.¹

¹ Note n°17/2016/DGC, op.cit., p.2.

4.2. La domiciliation

4.2.1. Définition de la domiciliation

« La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. L'opérateur choisit l'intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à effectuer toutes les procédures et formalités bancaires liées à l'opération. »¹

Toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé.

La domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement.²

4.2.2. Les opérations dispensées de la domiciliation bancaire :

Les opérations dispensées de la domiciliation bancaire sont :³

- Les opérations en transit.
- Les importations/exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances.
- Les importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie.
- Les importations/exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA en valeur FOB.
- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie.
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif.
- Les exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu au paiement de prestations par rapatriement de devises et les exportations contre remboursement d'une valeur inférieure.

¹ Art. 30 du règlement n°07-01 du 03 février 2007 de la banque d'Algérie.

² Art. 29 du règlement n°07-01, du 03 février 2007 de la banque d'Algérie.

³ Art. 33, art. 58 du règlement n°07-01, du 03 février 2007 de la banque d'Algérie.

ou égale à la contre-valeur de cent mille dinars (100.000 DA) faites par l'entremise d'Algérie-poste.

Les déclarations en douanes relatives aux importations/exportations visées ci-dessus doivent être revêtues de la mention « importation/exportation non domiciliée ».

Il existe deux types de domiciliation selon le délai de réalisation : ¹

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

4.2.3. Conditions préalables à la domiciliation des importations.

Les banques intermédiaires doivent s'assurer avant toute domiciliation :²

Premièrement, le banquier s'assure de la régularité de l'opération de commerce extérieur au regard de législation et de la réglementation en vigueur,

Deuxièmement contrôle si l'opérateur /client possède la surface financière suffisante à travers l'étude d'un dossier dûment constitué à cet-effet,

Troisièmement, s'assure que les engagements financiers au titre d'une opération de commerce extérieur (remise documentaire, crédit documentaire, aval, caution, garantie de commerce extérieur) doivent être fondés sur la solvabilité de l'opérateur/ client,

Finalement, s'assure de l'appréciation de la solvabilité de l'opérateur/client qui doit reposer sur la structure de son patrimoine et de ses obligations ainsi que sur sa rentabilité présente et future.

4.2.4. Procédure de domiciliation des importations

La procédure de domiciliation se fait en 3 phases :

- ⇒ L'ouverture du dossier de domiciliation.
- ⇒ La gestion et le suivi du dossier.
- ⇒ L'apurement du dossier de domiciliation.

4.2.4.1.L'ouverture du dossier de domiciliation

L'ouverture d'un dossier de domiciliation ne peut s'effectuer qu'auprès d'un seul et unique guichet domiciliataire, cette ouverture est subordonnée au dépôt par l'importateur d'une demande d'ouverture de domiciliation, celle-ci doit comporter le cachet et la signature de

¹ Fiche de contrôle, documents interne de la BEA, 28-02-2012, p.3.

² <https://www.algerianbanks.com> (consulté le 17 mars 2017 à 23 :08).

Chapitre 01 : Généralités sur le commerce extérieur

l'importateur, la date de son établissement, le nom ou la raison sociale de l'importateur et son numéro de compte auprès de la banque.¹

De plus des conditions susmentionnées, l'importateur doit présenter un support de la transaction qui peut être soit :²

Un contrat commercial, une facture pro forma, un bon ou lettre de commande ou un devis.

Il doit aussi déposer en plus de ces documents, un engagement de non revente dans le cas d'une non revente en l'état, ou la taxe d'importation dans le cas d'une revente en l'état.

A la réception des documents susmentionnés, le préposé à la domiciliation vérifie leur conformité ainsi que la liste éventuelle des produits interdits d'importation, Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, il enregistre l'opération sur un répertoire des dossiers d'importation domiciliés, attribue un numéro de domiciliation, et ouvre une fiche contrôle.

Attribution d'un numéro de domiciliation

Le banquier attribue un numéro d'immatriculation pour chaque dossier d'importation et appose la griffe de domiciliation sur la transaction.

Le numéro de domiciliation est codifié par la note n°53 du 27/11/2000 de la banque d'Algérie.

Il comporte 21 caractères (18 chiffres et 3 lettres) et se décompose dans l'ordre suivant :³

Tableau (1.1) : griffe de domiciliation

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

Source : document interne à la BNA.

A : Deux chiffres qui correspondent au lieu d'implantation géographique de la banque déterminée par le code Wilaya. Exemple : 16.

B : Deux chiffres qui correspondent au code agrément de la banque. Exemple : 01.

C : Deux chiffres qui correspondent au code agrément du guichet domiciliaire. Exemple : 35

D : Quatre chiffres qui correspondent à l'année. Exemple : 2017

E : Un chiffre qui correspond au trimestre. Exemple : 1.

F : Deux chiffres qui indiquent la nature de l'importation, cette case contient l'un des numéros suivants :

10 : terme de vente DI, importations de biens.

¹ Document interne au CPA, Institut de la formation bancaire, les opérations bancaires avec l'étranger, 2016, p.6

² AMRAR, (Y), op.cit., p.20.

³ Document interne au CPA, op.cit., pp.6-7.

12 : importations faisant partie d'un marché de travaux.

13 : importations liées à un contrat d'étude.

14 : importations liées à un contrat de fourniture.

15 : importations liées à un contrat clés en main.

16 : importations liées à un contrat de brevet d'exploitation.

G : Cinq chiffres correspondant au numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouverts durant le même trimestre tiré du répertoire RDI (série 00001-79999) ou RDP (série 80001-99999). exemple : 00005

H : trois lettres correspondant au code de la monnaie de facturation selon la norme ISO.
Exemple EUR

Exemple :

Tableau (1.2) : exemple de griffe de domiciliation.

16	01	35	2017	1	10	00005	EUR
-----------	-----------	-----------	-------------	----------	-----------	--------------	------------

Source : élaboré par nos soins.

Tenue des répertoires

L'opération de domiciliation doit être enregistrée dans un répertoire-import trimestriel (ou registre extra comptable) contenant les informations suivantes :¹

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

4.2.4.2. La Gestion et le Suivi de l'opération de domiciliation :

Cette phase va se situer entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation.

Durant cette période, le banquier opère un suivi et intervient en cas de besoin, auprès du client pour des compléments d'informations. A cet effet, tous les documents commerciaux (financiers et douaniers) nécessaires à l'apurement du dossier doivent être réunis au terme de cette phase.²

¹ BOUHAFARA, (A), la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur, mémoire de master, ESC, Alger, 2016, pp.13-14.

² Document interne au CPA, op.cit., p.8.

Le contrôle du dossier :

La fiche contrôle est établie justement à cet effet. Ainsi, tous les dossiers doivent faire l'objet de :¹

- Une vérification au sixième mois.
- Inventaire au huitième mois.
- Etablissement d'un bilan au neuvième mois.
- Décision de la banque au dixième mois (apurement).

4.2.4.3. L'apurement du dossier

Consiste pour l'agence domiciliataire à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération suivant la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu'à la réalisation physique et financière.

Il s'effectue en deux étapes distinctes :²

- L'inventaire.
- L'établissement du bilan.

L'inventaire : Il consiste à la vérification de l'existence des documents suivants :

- La facture définitive (réalisation de l'opération).
- Les documents douaniers (D10 exemplaire Banque).
- Les documents financiers (Formule 4).
- Les documents d'expédition.

Les déclarations d'apurement des opérations d'importation s'effectuent mensuellement.

Au terme de cet inventaire, deux cas peuvent intervenir :

Dans le cas d'un dossier complet :

Le guichet domiciliataire procédera immédiatement à l'établissement du bilan et donnera sa décision finale concernant sa classification au niveau de l'agence.

Dans le cas d'un dossier incomplet :

Dans cette situation, La banque rappelle le client par courrier recommandé, pour compléter son dossier.

Le banquier procède aussi à la déclaration des comptes rendus d'apurement à la banque d'Algérie.

¹ BOUCHATAL,(S), op.cit., P.17.

² Ibid., p.18.

Chapitre 01 : Généralités sur le commerce extérieur

Le 30 avril : déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le premier semestre de l'année écoulée et simple listage des dossiers ouverts durant le deuxième semestre.

Le 31 octobre : déclaration avec compte rendu des dossiers ouverts durant le deuxième semestre de l'année écoulée et simple listage des dossiers ouverts durant le premier semestre de l'année en cours.

L'établissement du bilan :

Cette étape consiste en la vérification de la conformité de la valeur réellement importée avec la valeur domiciliée et dédouanée.

La décision du banquier pourra se déboucher sur trois cas :

1er cas : dossier apuré

Cette décision est prise lorsque la valeur nette transférée, matérialisée par la formule 4, est égale à la valeur dédouanée, matérialisée par le D10. dans ce cas, un compte rendu du contrôle des dossiers d'importation DI est transmis à la Banque d'Algérie.

2ème cas : dossier en insuffisance de règlement

Ces dossiers se présenteront comme suit :

Valeur dédouanée supérieure à la valeur nette transférée. Dans ce cas nous sommes en face d'une insuffisance de règlement, ce qui veut dire que l'agence n'aurait pas reçue le document douanier, soit que ce dernier est supérieur aux autres documents.

3ème cas : dossier en excédent de règlement

Ce sont les dossiers dont le document financier est supérieur au document douanier et à la facture.

Conclusion

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

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

Par ailleurs les documents commerciaux constituent une preuve de l'existence de la transaction et de ce fait, de la marchandise. ces documents sont requis par les parties, leurs banques ainsi que les douanes.

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

Dans une opération de commerce international, les opérateurs économiques font le plus souvent appel aux instruments et techniques de paiement à l'international que nous présenterons dans le prochain chapitre.

Chapitre 02

Les instruments et les techniques de
paiement à l'international

Lors des négociations commerciales, le prix de vente et l'instrument ou la technique de paiement proposé prennent une importance primordiale.

Les instruments de paiement et les procédures de recouvrement sont nombreux et parfois complexes, certains sont spécifiques au commerce international (crédit documentaire, remise documentaire, transfert libre)

L'instrument de paiement désigne la forme matérielle servant de support au paiement tandis que la technique de paiement est la procédure à suivre pour réaliser le paiement. Il s'agit des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement.

Le choix d'une technique de paiement ; crédit documentaire, remise documentaire ou transfert libre est difficile, car le vendeur doit concilier ses intérêts avec ceux, divergent, du contractant. Dans une logique purement commerciale où les deux parties désirent tirer profit d'une manière optimale, l'acheteur souhaite avoir l'assurance que sa marchandise a bien été expédiée avant de payer. Tandis que le vendeur désire être payé le plus tôt possible dès l'expédition. De là découle l'importance de la mise en lumière de quatre notions centrales sur lesquelles une partie de notre travail s'articule. Ces dernières ont été introduites dans le second chapitre sous forme de quatre sections que voici :

Section 01 : Les instruments de paiement.

Section 02 : Le transfert libre.

Section 03 : La remise documentaire.

Section 04 : Le crédit documentaire.

Section 01 : Les instruments de paiement

Si les modalités de paiement des importations et des exportations sont très variables, elles induisent obligatoirement un paiement par l'utilisation d'un support.

En théorie, les supports de paiement utilisés en commerce international sont les mêmes qu'en commerce domestique.

En pratique, leur utilisation est soumise à des contraintes liées au caractère transnational des opérations de paiement.

A l'international on distingue :

1. Le paiement par virement international.
2. Le paiement par chèque.
3. Le paiement par effet de commerce :
 - Billet à ordre : émis par l'acheteur à l'ordre du vendeur.
 - Lettre de change : émise par le vendeur et acceptée par l'acheteur.

1.1. Le virement international

1.1.1. Définition

Le virement bancaire international est un instrument de paiement par lequel un importateur demande à sa banque de transférer électroniquement une somme de son compte à celui de l'exportateur. Cette opération consiste donc à débiter un compte pour en créditer un autre. Lorsqu'un importateur demande à sa banque de transférer à un exportateur une somme correspondante à sa créance envers ce dernier, l'importateur est le donneur d'ordre (ou donneur d'instruction) et l'exportateur est le bénéficiaire.¹

1.1.2. Le circuit du virement

Le paiement par virement met en jeu généralement quatre opérateurs :²

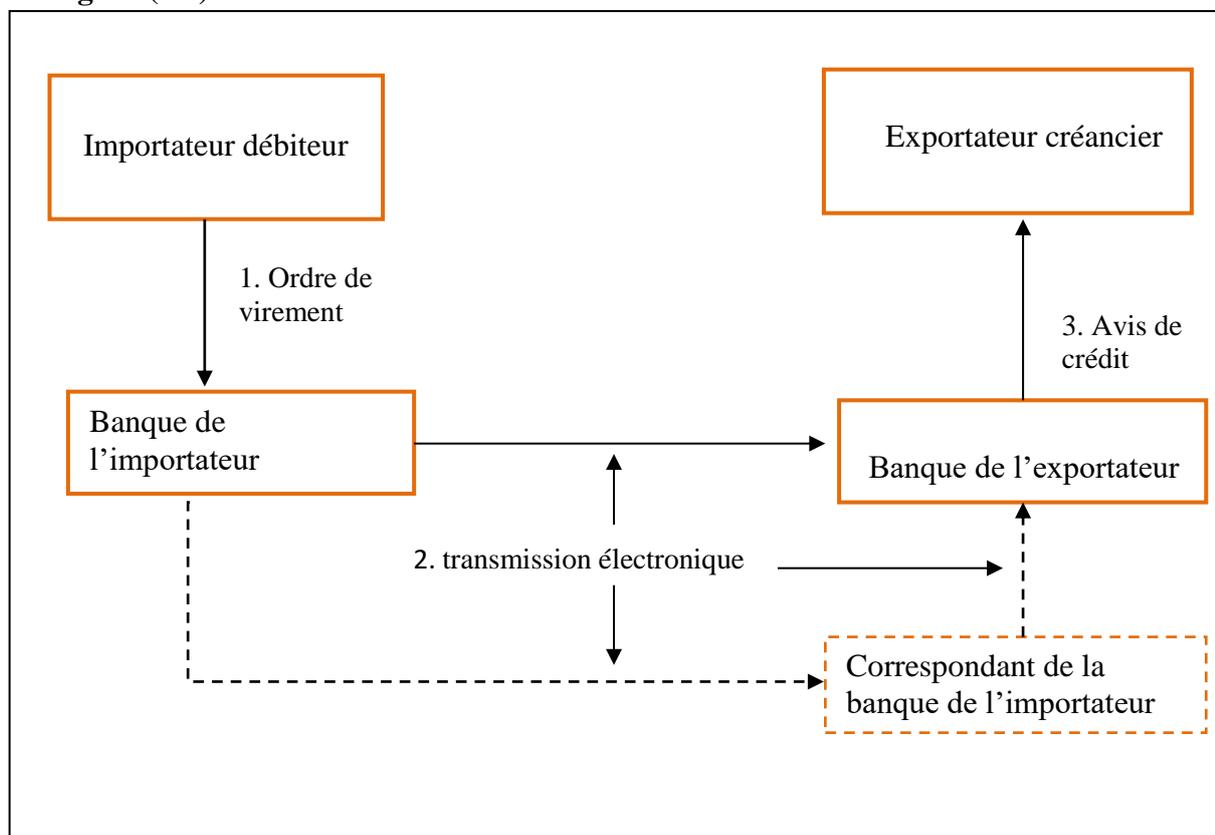
Tout d'abord, l'importateur initie l'opération et donne l'ordre de virement, ensuite la banque de l'importateur débite le compte de l'importateur par le crédit du compte de la banque de l'exportateur, cette dernière à son tour crédite le compte de l'exportateur par le débit de la banque de l'importateur, en définitive le compte client est crédité.

¹ NAJI, (J) et MORIN (N) : *commerce international*, 2^{ème} édition, édition du renouveau pédagogique, Québec, 2009, p.475.

² PAVEAU (J) et autres : *exporter pratique du commerce international*, édition FOUCHER, Malakoff, 2013, p.342.

Quand la banque de l'importateur n'a pas de relation directe avec la banque de l'exportateur, elle passe par son correspondant dans le pays de l'exportateur.¹

Figure (2.1) : Le circuit du virement international



Source : PAVEAU (J) et autres ,op.cit, p.342.

1.1.3. Les virements internationaux standardisés :

1.1.3.1. Le virement Swift

Le virement Swift (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications) est l'instrument de règlement le plus utilisé. C'est un ordre donné par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur.²

Il s'agit d'un moyen peu coûteux. Très rapide grâce au système Swift, sûr et rendant l'impayé impossible si le virement est effectué avant toute expédition.³

Dans le cas contraire, le virement Swift ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert.⁴

¹ idem

² Ibid., p.343.

³ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations import-export*, édition DUNOD, Paris, 2008, p.129.

⁴ idem.

Chapitre 02 : les instruments et les techniques de paiement à l'international

Les conditions de vente de l'exportateur pourraient indiquer :¹

Payable par virement Swift à 30 jours date de facture ou date de document de transport. Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à échéance.

Les avantages et les inconvénients :

Parmi les avantages et inconvénients, on citera :²

Les avantages :

- Très rapide et sûr sur le plan technique.
- Peu onéreux.
- Pas de risque d'impayé si le virement est fait avant expédition.

Les inconvénients :

- Émission à l'initiative de l'acheteur.
- Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé.
- Risque de change si le virement est libellé en devises.

1.1.3.2. Le paiement par carte bancaire

La carte bancaire comme instrument de paiement dans le commerce électronique international d'entreprise à consommateur est très utilisable, en revanche elle est difficilement utilisable pour le commerce international interentreprises (B to B).³

1.1.3.3. Les instruments de paiement SEPA

L'objectif de SEPA est de mettre en place une gamme unique et complète d'instruments de paiement pour l'ensemble de la zone euros et pour les pays qui décideraient de s'y associer.

Le virement SEPA peut être initié de banque à banque ou de bout en bout du donneur d'ordre au bénéficiaire à travers les réseaux et les applications télématiques supportant le format du virement.⁴

Les entreprises disposent ainsi d'un système unique pour tous les européens. Une entreprise implantée, par exemple, en France, en Espagne et en Pologne n'est plus obligée d'avoir un compte en banque dans chacun de ces pays pour réaliser des virements locaux. Le virement SEPA est opérationnel depuis janvier 2008.⁵

¹ Idem.

² LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Commerce international*, 3^{ème} Edition, op.cit, p.142.

³ PAVEAU (J) et autres : *exporter pratique du commerce international*, édition FOUCHER, Malakoff, 2013, p.343.

⁴ Ibid., pp.343-344.

⁵ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations import-export*, op.cit., p.128.

L'espace SEPA compte 31 pays :¹

Pays de la zone euro :

Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Slovénie.

Pays hors zone euro :

Bulgarie, chypre, Danemark, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, malte, Pologne, république tchèque, Roumanie, Royaume-Uni, Slovaquie, suède, Islande, Liechtenstein, Norvège, suisse.

1.1.3.4. Les virements de communautés virtuelles

On assiste actuellement à l'émergence de monnaies virtuelles indépendantes de toute autorité, la plus universelle de ces monnaies virtuelles est le Bitcoin.

Bitcoin

Le Bitcoin ("bit" pour unité d'information binaire et "coin" pour pièce de monnaie) créé en 2008 par Satoshi Nakamoto est une crypto-monnaie (crypto-currency), c'est-à-dire une monnaie qui possède une forme électronique et qui fonctionne grâce à des procédés cryptographiques. Cette forme de monnaie est utilisée comme moyen de paiement dans un système décentralisé innovant (Peer-to-Peer). Ce dernier est basé non pas sur une autorité centrale qui contrôle les échanges (une banque centrale), mais sur un fonctionnement participatif de l'ensemble des utilisateurs. La technologie sous-jacente, la blockchain, une base de données publique distribuée qui contient un historique de tous les échanges effectués depuis sa création, est une technologie innovante permettant d'assurer son fonctionnement à travers le monde et joue un rôle majeur dans la transparence des échanges.²

1.2. Le chèque

1.2.1. Définition :

Selon le docteur en droit Raymond Barraine, « *le chèque est un mandat formel par lequel une personne (le tireur), qui a des fonds disponibles dans une banque, donne au banquier (le tiré) l'ordre de payer une certaine somme à une personne ou à lui-même (le bénéficiaire).* »³

¹.ibid. p.129.

²http://www.lepoint.fr/argent/bitcoin-la-monnaie-virtuelle-une-valeur-refuge-13-01-2017-2096832_29.php
(consulté le 11/03/2017 à 22:34)

³ BARRAINE, (R) : *nouveau dictionnaire de droit et de sciences économiques*, éditeur librairie générale de droit et de jurisprudence, France, 1974, .P.9.

Le chèque est un ordre écrit et inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euros ou en devises étrangères, peu coûteux et très répandu dans le monde, le chèque se caractérise par de nombreux inconvénients.¹

1.2.2. Les intervenants :

L'émission du chèque fait intervenir trois parties :²

Le tireur : Il s'agit de la banque de l'acheteur, qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur le chèque.

Le tiré : Désigne la banque du vendeur qui exécute l'ordre du tireur.

Le bénéficiaire : c'est la partie qui prend possession des fonds (le vendeur).

1.2.3. Les types de chèque :

Il existe deux types de chèques en commerce international :³

1.2.3.1. Le chèque d'entreprise

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

1.2.3.2. Le chèque de banque

L'émission de ce chèque consiste, pour la banque à apporter au bénéficiaire la garantie contre le risque commercial mais ne protège pas contre les risques bancaires (besoin de solvabilité de la banque), le délai de paiement de ce chèque est 03 ans et 20 jours (trois ans et vingt jours).

1.2.4. Les différents encaissements

En fonction de la qualité du chèque, la banque de l'exportateur peut réaliser deux types d'encaissement :⁴

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Commerce international*, 3^{ème} Edition, op.cit, p.141.

² BOUHAFARA, (A), op.cit., p.21.

³ PEYRARD, (J) : *gestion financière internationale*, 4^{ème} édition, Vuibert, Paris, 1999, p.244.

⁴ PAVEAU (J) et autres, op.cit., p.347.

1.2.4.1. L'encaissement sauf bonne fin (SBF)

Le compte de l'exportateur bénéficiaire est crédité avant même que la banque ait reçu les fonds de la banque tirée sous réserves que le paiement aux caisses du tiré se passe normalement.

1.2.4.2. Le crédit après encaissement (CAE) :

Le compte du bénéficiaire ne sera crédité qu'après réception des fonds envoyés par la banque tirée.

1.2.5. Les avantages et les inconvénients

Le chèque présente beaucoup d'inconvénients, et peu d'avantages :¹

Les avantages :

On peut citer comme avantages :

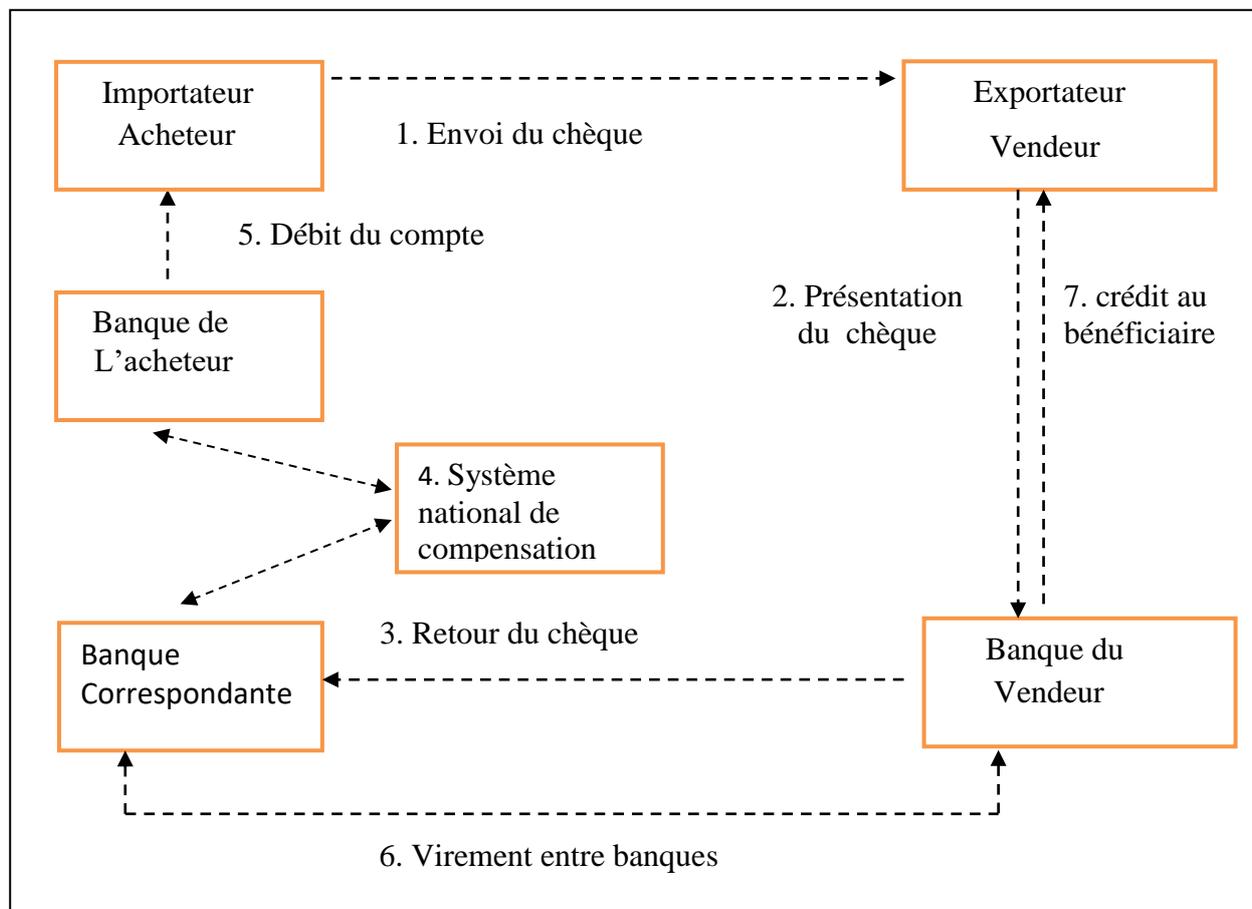
- Facilité d'utilisation.
- Commissions faibles sur les chèques de montant élevé.

Les inconvénients :

Parmi les inconvénients, on trouve :

- Emission à l'initiative de l'acheteur.
- Temps d'encaissement parfois très long.
- Frais d'encaissement variables selon le circuit bancaire.
- Coût élevé pour les chèques de faibles montants.
- Risque de change si le chèque est établi en devises.
- Opposition sur le chèque possible dans certains pays.
- Risque de non-paiement si chèque impayé.
- Recours juridique parfois long et difficile.

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Commerce international*, 3^{ème} Edition, op.cit, p.142

Figure (2.2) : Le circuit de traitement des chèques étrangers

Source : PAVEAU (J) et autres, op.cit, p.347.

1.3. Les effets de commerce

Un effet de commerce est un document papier par lequel une partie s'engage à verser une certaine somme à une certaine date à l'autre partie, le bénéficiaire.¹

On distingue deux formes d'effets de commerce :

1.3.1. La lettre de change

1.3.1.1. Définition

La lettre de change est un effet de commerce par lequel le créateur ou « tireur » donne l'ordre à une autre personne, le « tiré », de payer une certaine somme à une date déterminée, entre les mains d'une troisième personne, le « bénéficiaire ».²

¹ www.cours-de-droit.net (consulté le 01/04/2017 à 13 :44)

² BARRAINE, (R), op.cit, p.277.

1.3.1.2. Les mentions obligatoires :

Aux termes des articles 389 et 390 du code de commerce, la lettre de change étant réputé acte de commerce entre toutes personnes comporte huit mentions obligatoires :¹

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

1.3.1.3. Les avantages et inconvénients

La lettre de change comporte des avantages et des inconvénients :²

Les avantages

Concernant ses avantages, on trouve :

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier).
- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque.
- Il détermine précisément la date d'échéance.
- Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930.

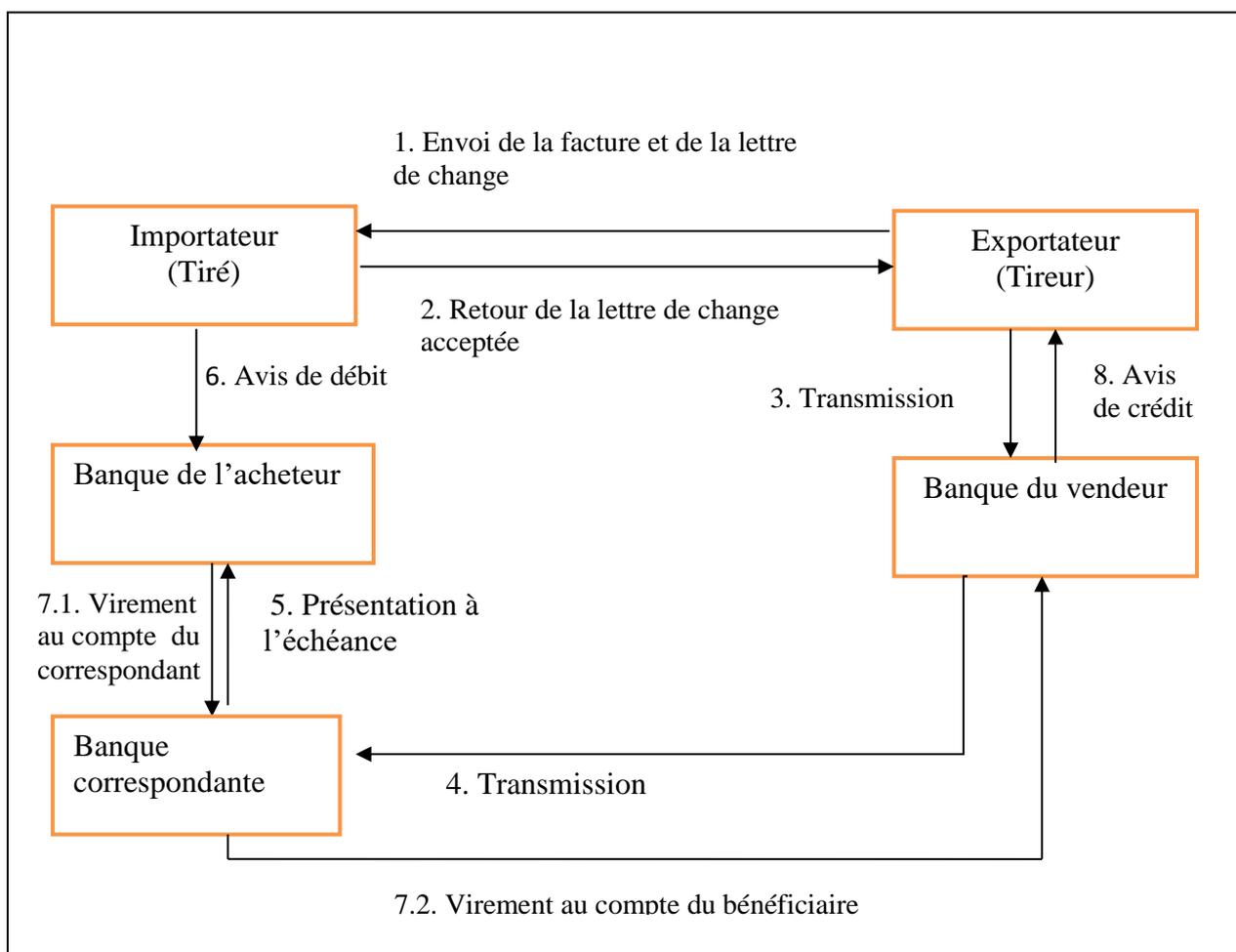
Inconvénients

Parmi les inconvénients, on peut citer :

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol.
- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur.
- Temps plus au moins long selon le circuit bancaire utilisé.
- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

¹ KSOURI, (I), op.cit. , p.37.

² LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations import-export*, op.cit, p.131.

Figure (2.3) : Le circuit de la lettre de change

Source : PAVEAU (J) et autres, op.cit, p.350.

1.3.2. Le billet à ordre :

1.3.2.1. Définitions :

« Le billet à ordre est un écrit par lequel l'acheteur (le souscripteur) s'engage à payer des sommes d'argent dues, à l'échéance au bénéficiaire. L'acheteur est à l'initiative de l'émission du billet à ordre en faveur de son fournisseur (le bénéficiaire) »¹

Le billet à ordre est un écrit par lequel le client étranger (le souscripteur) reconnaît devoir une certaine somme à son fournisseur (le bénéficiaire) à une date préalablement fixée.²

¹ TORRES, (O) : *pme des nouvelles approches*, édition ECONOMICA, Paris, 1998, p.181.

² LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *techniques du commerce international*, 2^{ème} Edition, GUALINO éditeur, Paris, 2002, p.144.

1.3.2.2. Les mentions obligatoires

En vertu de l'article 465 du commerce, le billet à ordre contient les mentions obligatoires suivantes :¹

- La clause à ordre ou la dénomination du titre inséré dans le texte même et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée.
- L'indication de l'échéance.
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait.
- L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit.
- La signature de celui qui émet le titre (souscripteur).

Section 02 : Le transfert libre (encaissement direct)

Le transfert libre s'exécute dans le cadre de relation d'affaire entre l'importateur et l'exportateur sans l'intervention de la banque, le règlement est à l'initiative de l'acheteur, cette technique de paiement est utilisée lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction.

2.1. Définition

« Le transfert libre n'est pas une technique particulière, sous cette expression est désigné l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certains documents à la banque prouvant qu'il a rempli ses obligations au regard de la liasse documentaire nécessaire à l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur et à son appropriation de celui auprès de son transporteur. »²

Le paiement contre la facture se fait à vue ou à échéance avec l'un des instruments déjà cités dans la section précédente :

- Le chèque.
- La lettre de change internationale.
- Billet à ordre.
- Virement bancaire ou postal.

¹ KSOURI, (I), op.cit., p.38.

² CAUDAMINE, (G) et MONTER (J) : *banque et marchés financiers*, édition ECONOMICA, Paris, 1998, p.241.

Le règlement doit se faire selon les délais convenus entre les deux parties :

⇒ Si le paiement est à vue l'importateur règle le montant dû immédiatement.

⇒ Si le paiement est à échéance le règlement est différé.

2.2. Les différents types de transfert

En jouant sur la variable temps, il existe différents types de transfert libre :

⇒ L'encaissement simple.

⇒ L'acompte à la commande.

⇒ Le paiement à la facturation.

⇒ Le paiement ex-usine.

2.2.1. L'encaissement simple

L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur. Par cette procédure, l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (factures, documents de transport ou titres représentant le droit de propriété sur la marchandise) en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement. Par cette procédure l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception la marchandise.¹

2.2.2. L'acompte à la commande

L'acompte à la commande marque l'engagement de l'acheteur, il est souvent une condition de l'entrée en vigueur du contrat. Il équivaut à une prise de risque de l'acheteur qui verse un montant limité du contrat alors que le vendeur n'a exécuté aucune prestation. Ce mode suppose de la part de l'importateur une confiance absolue à l'égard de son fournisseur étranger car il lui paye une partie du montant de la marchandise qu'il n'a pas encore reçue et qui n'est même pas encore fabriquée.²

2.2.3. Le paiement contre la facture

Consiste à demander à son client de régler sa créance au vu de la facture, l'importateur est censé payer dès la réception de la facture, pas après la réception de la marchandise. La sécurité de ce mode de paiement est évidemment très faible.³

¹ LASARY, (K), op.cit., p.199.

² PAVEAU (J) et autres, op.cit., p.353.

³ www.comprendrelespaiements.com (consulté le 09/04/2017 à 00 :04)

2.2.4. Le paiement ex-usine

Certains industriels exigent que la marchandise soit payée dès qu'elle est prête pour expédition. Ils veulent, de la sorte, éviter que le paiement de leur marchandise soit tributaire des dates de départ des transports et de leur durée. L'acheteur doit donc payer la marchandise dès sa sortie d'usine et s'occuper de son acheminement.¹

2.3. Avantages et inconvénients du transfert libre

Le transfert libre comporte des avantages et des inconvénients :²

Avantages

On peut citer comme avantages pour le transfert :

- Simplicité de la procédure.
- Modération des coûts.
- Rapidité.
- Souplesse.

Inconvénients

Pour les inconvénients, on trouve :

- Absence de sécurisation.
- Risque de non-paiement.

Section 03 : La remise documentaire

Le choix de l'une des techniques de paiement est relatif au degré de confiance entre l'importateur et l'exportateur. Toutefois lorsque cette confiance est bonne et que les cocontractants se connaissent bien, la technique de paiement recommandée est « la remise documentaire ».

3.1. Définitions :

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) consiste pour le vendeur à faire encaisser par une banque le montant dû par un acheteur contre remise de documents. Les documents sont remis à l'acheteur uniquement contre paiement ou acceptation d'une lettre de change. Dans ce dernier cas, la lettre de change peut être avalisée par une banque, ce qui

¹ CHIENAB, (S) et KARAOUI (R) : *étude des techniques et des instruments de paiement des opérations à l'international*, mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un master en finance et actuariat, école nationale supérieure de statistique et d'économie appliquée, Alger, 2016, p.35.

² BOUHAFARA, (A), op.cit., p.30.

procure au vendeur une sécurité de paiement nettement supérieure. Il est à noter que dans la remise documentaire, les banques interviennent comme des mandataires de leurs clients : elles s'engagent uniquement à exécuter leurs instructions.¹

La remise documentaire est une technique de paiement dans laquelle une banque a reçu un mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes (RUE 522)

3.2. Les intervenants :

Cette technique fait intervenir quatre intervenants :²

Le donneur d'ordre : Le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.

Banque remettante : La banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.

Banque présentatrice : C'est la banque de l'importateur, chargée de l'encaissement. Cette banque effectue la remise des documents à l'acheteur et reçoit son règlement en contre partie.

Le bénéficiaire (l'acheteur) : lève les documents contre paiement ou acceptation d'une traite.

3.3. Les formes de la remise documentaire :

La remise documentaire peut se faire en deux formes :³

3.3.1. Documents contre paiement D/P :

Dès réception des documents, la banque présentatrice informe le tiré et ne les lui remet que contre paiement immédiat. L'exportateur est payé et jouit de la fiabilité du virement, donc cette forme présente une bonne sécurité pour le donneur d'ordre.

3.3.2. Documents contre acceptation D/A :

La banque présentatrice informe le tiré de la réception des documents et ne les lui remet que contre l'acceptation de ce dernier d'une ou plusieurs traites payables aux échéances fixées dans le contrat de vente. L'acceptation ne garantit pas la solvabilité de l'acheteur à l'échéance.

3.4. Les motifs de non-paiement de la banque :

Les motifs de non-paiement de la banque sont nombreux, on trouve :⁴

¹ PASCOS, (C) : *commerce international*, 4^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2002, p.116.

² Document interne à la SGA.

³ PAVEAU (J) et autres, op.cit, p.354.

⁴ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *gestion des opérations import-export*, op.cit., p.135.

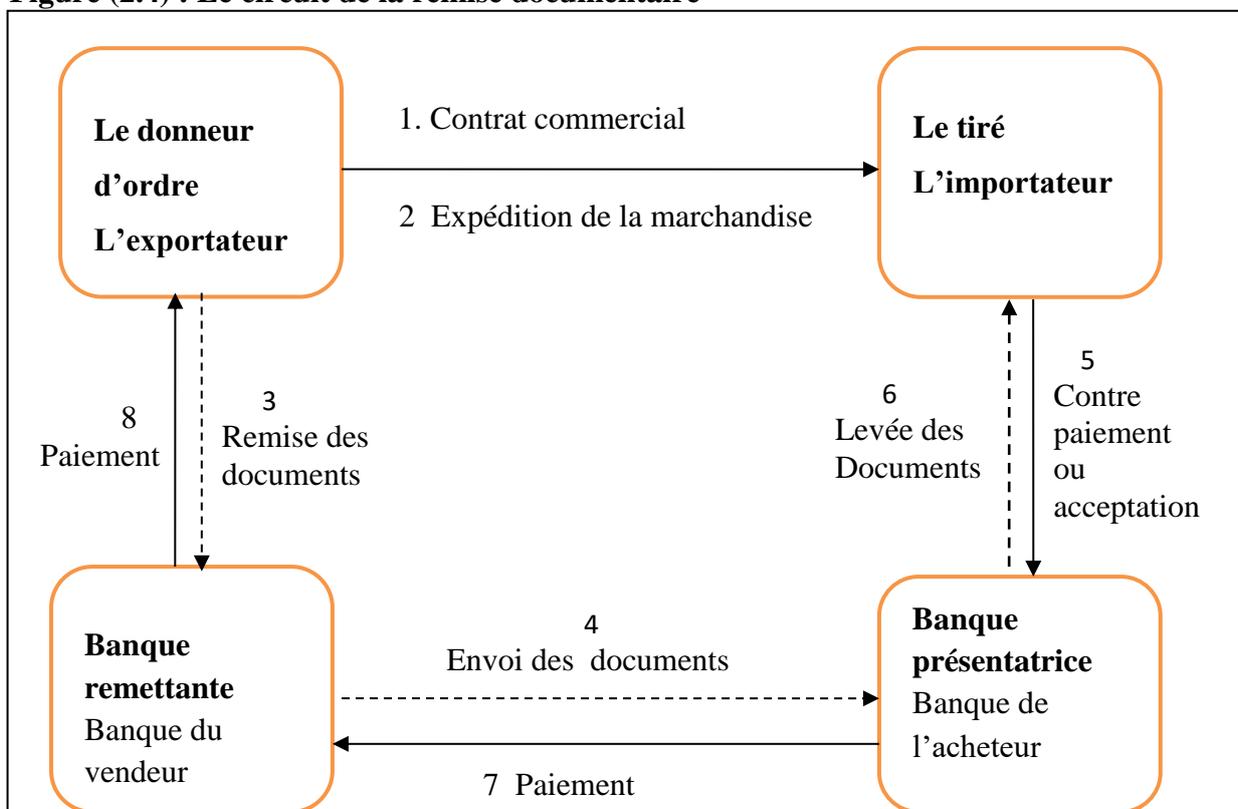
Chapitre 02 : les instruments et les techniques de paiement à l'international

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

3.5. Le déroulement d'une opération de remise documentaire

Le déroulement d'une opération de remise documentaire se fait ainsi :¹

Figure (2.4) : Le circuit de la remise documentaire



Source : document interne à la société générale Algérie

¹ Document interne à la société générale Algérie

- 1. Réalisation de l'opération commerciale entre deux parties :** Le vendeur et l'acheteur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout ultérieur : le paiement s'effectuera par remise documentaire.
- 2. Expédition des marchandises :** Le vendeur (donneur d'ordre) expédie les marchandises.
- 3. Remise des documents :** L'exportateur (donneur d'ordre) remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires à l'importateur (acheteur) pour prendre possession des marchandises. Le vendeur donne à sa banque un ordre d'encaissement.
- 4. Envoi des documents à la banque présentatrice :** La banque du vendeur (banque remettante) transmet ces documents à la banque de l'acheteur, chargée de l'encaissement conformément aux instructions de l'ordre d'encaissement, et lui demande de les remettre à son client (acheteur/tiré), soit contre paiement, soit contre acceptation.
- 5. Remise des documents à l'acheteur :** La banque correspondante chargée de l'encaissement (banque présentatrice) remet les documents à son client (acheteur), soit contre paiement, soit contre acceptation du tiré en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.
- 6. Paiement ou acceptation :** L'acheteur paie ou accepte l'effet en contrepartie des documents remis. Il peut ainsi prendre possession des marchandises.
- 7. Paiement de la banque présentatrice à la banque remettante :** La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de documents remis contre paiement.
Dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice.
Dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.
- 8. Crédit au vendeur :** La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation dès réception des fonds.

3.6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire sont :¹

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations import-export*, op.cit, p.135.

Les Avantages :

- Le coût bancaire est minime (moins coûteuse que le crédit documentaire)
- Plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste, moins rigoureuse sur les plans des documents et des dates
- L'exportateur a une relative sécurisation de son paiement avec l'assurance que les documents ne seront remis à l'acheteur que contre paiement ou acceptation d'un effet de commerce
- L'acheteur peut différer le paiement jusqu'à l'arrivée des marchandises voire après, si les parties sont convenues d'un paiement différé.

Les Inconvénients :

- Risque de non levée des documents : L'importateur peut être tenté de ne pas chercher ou de chercher tardivement les documents nécessaires à la prise en charge de marchandises dont il n'a plus réellement besoin. Dans ce cas, les marchandises sont immobilisées. Le vendeur devra les rapatrier ou rechercher un nouvel acquéreur sur place à bas prix.
- Un engagement non financier de la banque : La prestation réalisée par la banque est une prestation de service et n'a aucun caractère financier, elle ne fait que présenter les documents au tiré et lui demander de payer avant de prendre possession.
- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour faire baisser le prix initial.
- Sécurité relative, en particulier dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation par l'acheteur (le risque de non paiement).

Section 04 : Le crédit documentaire.

Du fait de l'éloignement géographique, acheteur et vendeur ne se connaissent souvent pas et il leur est difficile de se faire confiance à la première opération.

L'acheteur veut payer le vendeur étranger seulement si celui-ci a satisfait à ses propres obligations

De son côté, le vendeur veut expédier les marchandises en ayant la certitude d'être payé dans les délais prévus et l'assurance que le transfert de fonds ne subira pas de retard.

Les banques proposent donc une des techniques les plus sécurisantes : le crédit documentaire

4.1. Définitions

« *Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise, dans un délai déterminé, de documents énumérés qui prouvent que les marchandises ont été expédiées ou que les prestations ou services ont été effectués.* »¹

Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), et délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre).²

Le crédit documentaire est un engagement irrévocable, limité dans le temps, pris par une banque (banque émettrice) agissant sur les instructions de l'acheteur (donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer un bénéficiaire (le vendeur) contre remise de documents, justifiant l'expédition de la marchandise. Cet engagement est soumis à des règles et usances internationales dont la dernière révision date du 1^{er} juillet 2007 (RUU 600). Ce moyen de paiement est d'une grande sûreté d'autant plus qu'il serait irrévocable et confirmé³

4.2. Les intervenants dans la procédure du crédit documentaire

Le crédit documentaire fait intervenir quatre principaux acteurs :⁴

L'acheteur donneur d'ordre (acheteur) : il demande à sa banque l'ouverture d'un crédit documentaire au profit du bénéficiaire (le vendeur).

La banque émettrice (banque de l'acheteur) : elle s'engage à payer dans les conditions établies par l'acheteur.

La banque notificatrice, confirmante ou désignée : elle reçoit ce crédit documentaire et le notifie au vendeur dans les conditions précisées par la banque émettrice.

Le bénéficiaire (vendeur) : il reçoit ce crédit documentaire, pour bénéficier de l'engagement de la banque de payer il doit présenter les documents conformes dans les délais indiqués.

4.3. Les types de crédit documentaire

Il est fréquent de classer les crédits documentaires selon qu'ils soient révocables, irrévocables ou irrévocables et confirmés tel que défini par l'article 6 des RUU 500.

¹ HADDAD, (S) : *le crédit documentaire*, op.cit, p.10.

² LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *techniques du commerce international*, 2^{ème} édition, op.cit, p.147.

³ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *techniques du commerce international*, 3^{ème} édition, op.cit., p.35.

⁴ PAVEAU (J) et autres, op.cit, p.358.

Chapitre 02 : les instruments et les techniques de paiement à l'international

Il est à noter qu'au vu des RUU 600 (dernière version du 1^{er} juillet 2007, actuellement en vigueur), tout crédit documentaire est à présent considéré comme irrévocable, nous ne citerons que pour mémoire le crédit documentaire révocable.

4.3.1. Le crédit documentaire révocable :

Cette mention indique que le crédit documentaire peut être annulé ou amendé en tout temps par la banque émettrice, à la demande de l'acheteur et sans avis au vendeur. L'exportateur devrait éviter de recourir à cette catégorie de crédits documentaire car, malgré l'engagement bancaire, ils ne lui procurent par la garantie d'être payé.¹

Cette catégorie de crédits ont disparu avec les RUU 600 car, en plus d'être rarement utilisés, ils n'offrent aucune garantie réelle à l'exportateur.

4.3.2. Le crédit documentaire irrévocable (par défaut notifié et non confirmé) :

Ce type de crédit documentaire est le plus courant, il offre un engagement irrévocable de la banque émettrice de payer contre présentation des documents requis, s'ils présentent l'apparence de la conformité avec les conditions et termes du crédit.²

L'article 6 des RUU600 stipule qu'à moins d'indication contraire, un crédit est réputé irrévocable.

Malgré la sécurité qu'il apporte, il ne fait pas disparaître le risque d'impayé. En effet tout dépend de la solvabilité de la banque émettrice et du pays dans lequel elle se situe. Le non paiement peut résulter des évènements suivants (liste non limitative) :³

- ⇒ La banque est insolvable ou déclarée en faillite (la banque algérienne Khalifa en 2002, par exemple).
- ⇒ Les autorités du pays de l'acheteur prennent des décisions de nature à bloquer les transferts de fonds (suspension de virements vers l'étranger, embargo ou boycott du pays bénéficiaire).
- ⇒ Les comptes de la banque émettrice à l'étranger sont bloqués en raison de sanctions internationales.
- ⇒ Le pays de la banque émettrice subit une catastrophe naturelle ou un conflit armé.

¹ NAJI, (J) : *Commerce internationale*, 2^{ème} édition, op.cit, p492.

² MARTINI (H) et DEPREE (D), KLEIN-CORNEDE (J) : *crédits documentaires lettres de crédit stand-by caution et garanties*, 2^{ème} édition, édition RB, Paris, 2010, p.44

³ Idem.

Autant de raisons qui peuvent retarder ou rendre impossible le paiement par la banque émettrice et le paiement au bénéficiaire. La solution consiste pour l'exportateur à bénéficier d'un crédit irrévocable et confirmé.

4.3.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Cette forme de crédit documentaire apporte une deuxième garantie de paiement au bénéficiaire, le vendeur à la certitude d'être payé, s'il présente les documents requis, conformes aux conditions et termes du crédit.¹

La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une seconde banque. La banque confirmante est le plus souvent située dans le pays du bénéficiaire où dans un pays où le risque est très faible, sauf cas très particuliers. La banque qui ajoute sa confirmation est nommée confirmante ou confirmatrice (confirming bank).²

La confirmation peut être donnée par différentes banques selon les conditions d'ouverture du crédit :³

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 du risque banque, du risque-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 aussi la faculté de partager le risque avec un assureur-crédit.

⇒ Le crédit documentaire a été ouvert irrévocable avec la mention « may dd ».la banque notificatrice contacte le bénéficiaire afin de connaître son besoin.

Souhaite-il bénéficiaire d'une confirmation ? Dans l'affirmative, la banque notificatrice indique le niveau de la commission de confirmation, si le bénéficiaire accepte, le crédit documentaire sera alors irrévocable et confirmé.

⇒ Le crédit documentaire a été émis irrévocable non confirmé. Cependant, le bénéficiaire sollicite la banque notificatrice ou une autre banque pour bénéficier d'une confirmation à l'insu de la banque émettrice.

¹ ADYEL, (K) : *crédit documentaire et connaissance*, édition larcier, Bruxelles, 2012, P.31.

² MARTINI (H) et DEPREE (D), KLEIN-CORNEDE (J), op.cit, P.44.

³ Ibid., pp.44-45.

Bien évidemment, quelle que soit la nature de la confirmation, la banque confirmante prélève une commission de confirmation pour rémunérer son risque.

4.3.3.1. La confirmation à l'insu ou confirmation silencieuse :

La confirmation à l'insu de la banque émettrice et de l'acheteur se nomme confirmation silencieuse. Elle est de pratique courante dans les cas de figure suivants :¹

- Lorsque, lors de la négociation, le vendeur n'a pas été en mesure d'imposer un crédit documentaire confirmé à son acheteur,
- Lorsque les banques émettrices s'y refusent (Iran), considérant que la qualité de leur signature n'a pas à être mise en doute, ou n'y sont, d'une manière générale, pas favorables (Chine).

4.4. Les crédits documentaires spéciaux

Pour répondre aux besoins de certaines activités commerciales et industrielles, le crédit documentaire démontre son adaptabilité et se décline selon plusieurs types de montages spécifiques :

4.4.1. Crédit avec « red clause » :

Ainsi appelé parce que, à l'origine, la clause était portée à l'encre rouge pour attirer l'attention sur la nature particulière de ce crédit. C'est un crédit dans lequel se trouve incorporé une clause spéciale, autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à verser des avances au bénéficiaire avant la présentation des documents. C'est le donneur d'ordre qui demande l'inclusion de cette clause.²

L'exportateur qui en bénéficie peut ainsi financer la production, régler ses propres fournisseurs.

Cependant, cette clause comporte un risque pour l'importateur, car il demeure responsable du remboursement des avances si l'exportateur ne remet pas à temps les documents exigés. Dans le même esprit, si l'exportateur n'expédie pas la marchandise et ne rembourse pas les avances, la banque notificatrice réclamera ce remboursement à la banque émettrice, qui agira de la même façon avec l'importateur.³

¹ Ibid., p.45.

² GARSUAUT, (P) : *Les opérations bancaires à l'international*, op.cit, p.123.

³ Idem.

4.4.2. Le crédit documentaire transférable

Le crédit documentaire transférable accorde le droit au bénéficiaire de donner les instructions nécessaires à l'utilisation de tout ou d'une partie du crédit par un tiers.

C'est un crédit qui est utilisé lorsque le premier bénéficiaire ne fournit pas lui-même les marchandises, il doit donc transférer une partie de ses droits et obligations aux autres fournisseurs en tant que seconds bénéficiaires.¹

4.4.3. Le crédit documentaire back-to-back (adossé) :

Offre la possibilité à l'exportateur d'ouvrir un second crédit documentaire dans le cas où il ne fournit pas lui-même la marchandise. Le crédit initial sert de garantie au crédit adossé.

Cette clause s'avère très utile quand le premier crédit documentaire n'est pas transférable ou quand certaines conditions d'achat ne peuvent s'appliquer au crédit initial.²

Les deux crédits documentaires concernent la même marchandise mais sont séparés sur le plan juridique. L'exportateur devient donneur d'ordre pour le crédit adossé.

4.4.4. Les lettres de crédits « stand by » :

La lettre de crédit stand by (ou SBLC, Stand by letter of credit) est un engagement pris par une banque pour le compte d'un tiers (initiateur de l'opération-donneur d'ordre) ou pour son propre compte, d'indemniser un bénéficiaire (prestataire de service, vendeur) en cas de défaillance du donneur d'ordre sur présentation dans un délai fixé de documents conformes aux termes et conditions fixés.³

Il s'agit d'une garantie documentaire « à première demande », qui se différencie des garanties classiques par le fait que celles-ci sont souvent soumises au droit du pays d'émission, alors que les lettres de crédit stand by font partie intégrante des règles et usances uniformes de la CCI relatives aux crédits documentaires.⁴

4.5. Les modes de réalisation du crédit documentaire

On distingue quatre modes de réalisation codifiés dans les règles et usances en matière de crédit documentaire :⁵

¹ NAJI, (J) et MORIN (N), op.cit, p.497.

² Ibid., p.500

³ HADDAD, (S) : *le crédit documentaire*, op.cit, p.58.

⁴ Idem.

⁵ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *commerce international*, 2^{ème} édition, op.cit, p.152.

4.5.1. Paiement à vue

Le paiement, dans ce cas, se fait immédiatement par la banque désignée contre les documents requis.

4.5.2. Paiement à échéance ou différé

Le paiement contre les documents n'est pas immédiat, la banque désignée s'engage à payer à x jours selon le délai fixé dans l'accréditif.

Le point de départ des X jours est soit :

- ⇒ La date de la facture.
- ⇒ La date de document de transport.
- ⇒ La date de reconnaissance des documents conformes par la banque réalisatrice.

4.5.3. Paiement par acceptation

La banque émettrice ou confirmatrice accepte contre les documents requis un effet tiré sur elle-même à l'échéance indiquée.

4.5.4. Paiement par négociation

La banque escompte une traite tirée sur elle-même ou sur la banque émettrice contre les documents conformes, il s'agit d'un escompte « sauf bonne fin » excepté si le crédit est confirmé.

4.6. Les fonctions du crédit documentaire :

4.6.1. Un moyen efficace de paiement

Le transfert de fonds se fait dans un délai très court afin que l'exportateur puisse recouvrer sa créance, et ce, contrairement aux autres modes classiques de paiement tels que l'encaissement simple et la remise documentaire, pouvant entraîner des retards de paiement dommageables à la trésorerie du vendeur. Lorsqu'il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé payable au comptant, le vendeur est payé immédiatement par la banque confirmatrice.¹

Au niveau de l'importateur, cette rapidité du flux pourrait avoir des répercussions préjudiciables sur sa trésorerie.

Les parties optent pour le crédit documentaire qui présente incontestablement un caractère efficace en tant que moyen de paiement, du fait de l'indépendance du contrat commercial de

¹ ADYEL, (K) , op.cit, p.46.

l'engagement bancaire garantissant le paiement uniquement contre remise de documents conformes après vérification.¹

4.6.2. Instrument de sécurité et de garantie

Le crédit documentaire procure une sécurité et une garantie :²

Le crédit documentaire offre incontestablement une sécurité non seulement au vendeur mais aussi à l'acheteur.

S'agissant du vendeur, c'est l'engagement pris par la banque de le payer contre remise de documents conformes et non l'engagement de l'acheteur, pouvant être éloigné ou inconnu de lui, qui manifeste ce caractère sécuritaire.

Quant à l'acheteur, il se trouve dans une situation de sécurité car le vendeur ne sera payé que lorsqu'il aura expédié la marchandise et produit la preuve documentaire attestant l'envoi effectif de la marchandise à l'acheteur.

Dans ce cas, ce sont les documents présentés qui feront foi quant à la bonne exécution par l'exportateur de ses obligations contractuelles, d'où une responsabilité renforcée de la banque qui doit faire preuve de vigilance, et d'attention extrêmes lors de l'examen de la conformité des documents devant être identiques et sans possibilité d'interprétation.

4.6.3. Instrument de financement

Le crédit documentaire est considéré comme un instrument de financement :³

Le crédit documentaire est un crédit à l'importation car il est destiné à financer les achats de marchandises ou de matériels en provenance de l'étranger.

La banque émettrice prend la place de son client pour garantir le paiement au vendeur. Dans le cas d'espèce le risque sera le même pour la banque que lors d'une situation de découvert car elle devra quand même payer si les conditions du crédit documentaire sont respectées par le vendeur.

S'agissant de l'acheteur, la trésorerie de ce dernier se trouvera dans une situation confortable si le crédit documentaire n'est pas provisionné, du fait que le décaissement de fonds ne s'effectuera qu'à l'arrivée de la marchandise ou même plus tard si le paiement est à l'échéance ou différé.

¹ Idem.

² Ibid. p.47.

³ Ibid., p.48

Si le crédit documentaire est confirmé, l'exportateur peut mobiliser plus facilement sa créance auprès de son banquier.

L'opération de mobilisation se traduit pour la banque de l'exportateur par l'escompte de sa propre signature.

4.7. Les avantages et inconvénients

Comme le transfert, et la remise documentaire, le crédit documentaire présente aussi ses avantages et ses inconvénients :¹

Les avantages :

Comme avantages on peut retenir :

- Sécurité totale si le crédit est confirmé ; sinon la sécurité est satisfaisante.
- Garantie de la livraison des marchandises avec la qualité et la quantité demandée et dans les délais prévus.
- Universalité de la technique par application des RUU600 de la CCI.
- Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires.
- Seule la fraude permet l'opposabilité des paiements.

Les inconvénients :

Pour ce qui des inconvénients on peut retenir :

- Procédures complexes, exigeant beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais.
- Respect scrupuleux des conditions du crédit documentaire convenues et des documents à fournir ; à la moindre erreur, le crédit documentaire peut être annulé ou modifié (avec l'accord de toutes les parties), ce qui engendre des frais supplémentaires.
- Très onéreux : coût plus élevé que les autres techniques de paiement
- Technique parfois mal perçue par l'acheteur.
- Pour l'importateur il s'agit d'une exigence fréquente d'un blocage de fonds en contre garantie de l'ouverture d'un crédit documentaire par la banque.

¹ Document interne à la SGA.

Conclusion

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

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

Le transfert libre est la technique la plus simple, car elle demeure la moins formaliste et la moins complexe. Mais elle ne procure aucune sécurité, elle repose sur un critère fondamental qui est la confiance totale existante entre l'acheteur et le vendeur.

Quant à la remise documentaire, c'est une technique de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes mais dans le cas contraire, elle devient une technique incertaine et expose l'exportateur à de grands risques.

Même si l'opérateur économique a recours à une technique de paiement hautement sécurisée comme le crédit documentaire irrévocable, ceci n'élimine pas la complexité de ses procédures et son coût élevé pour l'acheteur et le risque qu'il encoure s'il reçoit une marchandise non conforme à ses exigences.

Chapitre 03

L'analyse comparative des
techniques de paiement

Dans le but de mieux comprendre, de mieux cerner et de démystifier le processus de fonctionnement des techniques de paiement à l'importation, nous avons effectué un stage pratique au sein de la société générale d'Algérie au niveau de la direction des grandes entreprises, ce stage a pour but de comparer, de manière plus au moins détaillée le traitement pratique des trois techniques de paiement à l'international afin d'arriver à une comparaison concrète entre ces dernières.

A cet effet, nous allons d'abord présenter et illustrer le déroulement ainsi que les commissions pratiquées pour chaque technique de paiement, à travers lesquels nous mettrons en évidence la complexité de chaque opération ainsi que les coûts qu'elle engendre. Puis nous essayerons de faire ressortir les éléments de divergence et de convergence entre ces différents moyens.

En définitive et afin de mieux mesurer la différence entre les techniques de paiement nous avons réalisé une enquête auprès des clients de la Société générale d'Algérie pour voir leur appréciation et délimiter les facteurs précontractuels impactant le choix de ces derniers quant à la technique adoptée comme moyen de paiement.

Ce chapitre sera subdivisé en quatre sections que voici :

Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil.

Section 02 : le traitement pratique des techniques de paiement.

Section 03 : l'étude comparative entre les trois techniques de paiement.

Section 04 : l'enquête sur la perception des techniques internationales de paiement.

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Notre stage s'est déroulé au sein de la société générale Algérie au niveau la direction des grandes entreprises.

Dans cette partie, nous évoquerons brièvement la présentation du groupe société générale ainsi que sa filiale SGA, son historique depuis sa création, et enfin, la présentation de la direction des grandes entreprises ainsi que ses fonctionnements et ses objectifs.

1.1.Société générale, le groupe :

Société Générale est l'un des tout premiers groupes européens de services financiers. S'appuyant sur un modèle diversifié de banque universelle, le Groupe allie solidité financière et stratégie de croissance durable avec l'ambition d'être la banque relationnelle, référence sur ses marchés, proche de ses clients, choisie pour la qualité et l'engagement de ses équipes.

Acteur de l'économie réelle depuis 150 ans, Société Générale emploie plus de 148 000 collaborateurs, présents dans 76 pays, et accompagne au quotidien 30 millions de clients dans le monde entier en offrant une large palette de conseils et solutions financières sur mesure aux particuliers, entreprises et investisseurs institutionnels.

1.2. Société générale, la filiale :

1.2.1. Caractéristiques :

Société Générale Algérie, détenue à 100% par le Groupe Société Générale, est une société par actions au capital de 10MDS DA, elle est l'une des toutes premières banques privées à s'installer en Algérie, soit depuis l'an 2000, disposant d'un réseau en constante croissance, elle compte actuellement 87 agences dont 11 Centres d'Affaires ou Business Center dédiés à la clientèle des Entreprises.

La Société Générale Algérie offre une gamme diversifiée et innovante de services bancaires à plus de 370.000 clients Particuliers, Professionnels et Entreprises.

1.2.2. Historique :

La SGA a ouvert officiellement ses portes le 29 mars 2000, elle a débuté son activité avec seulement une seule agence en l'occurrence, celle d'El biar.

Aujourd'hui, la SGA compte un réseau de plus de 87 agences dans le territoire national.

Pour plus de détail concernant l'historique de la société générale, voir annexe n°1.

1.2.3. L'organigramme de la société générale Algérie :

L'organigramme principal de la SGA est présenté dans l'annexe n°2.¹

1.2.4. Présentation de la direction des grandes entreprises :

La direction des grandes entreprises a été créée en 2012, suite à la fusion de la direction des grandes entreprises nationales (DGEN) et la direction des grandes entreprises internationales (DGEI), il s'agit d'une structure hybride entre une agence traditionnelle et une direction rattachée directement au siège société générale Algérie.

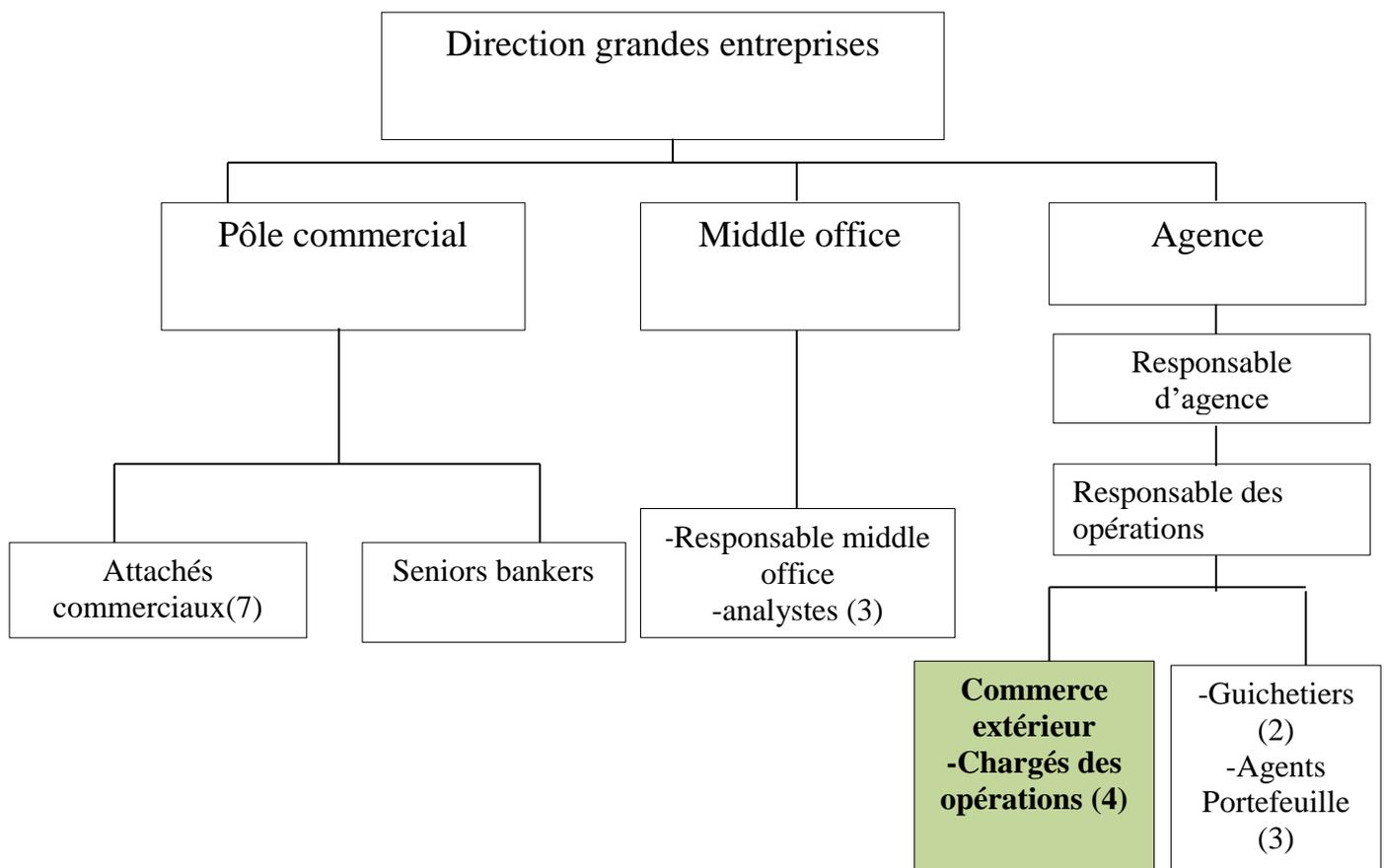
En effet, son caractère particulier lui permet de répondre aux besoins d'un client exigeant en termes de qualité de prestation et de rapidité d'exécution des opérations.

1.2.4.1. L'organisation de la direction des grandes entreprises :

Pour mener à bien ses missions, la SGE est organisée comme suit :

Organigramme de la direction des grandes entreprises :

Figure (3.1) : organigramme de la DGE



Source : document interne, canal info société générale Algérie.

¹ Document interne, canal info société générale Algérie.

1.2.4.2. Les missions de la direction des grandes entreprises :

L'agence DGE :

L'agence de la DGE se compose d'un guichet chargé des opérations bancaires courantes, et d'un service commerce extérieur.

Le directeur de l'agence motive et dirige les collaborateurs placés sous sa responsabilité, le responsable des opérations, encadre et supervise une équipe de collaborateurs en s'assurant du bon déroulement des opérations courantes tant au niveau caisse, portefeuille, qu'au niveau commerce extérieur, quant au chargé des opérations, il prend en place l'ensemble des activités opérationnelles demandées par la clientèle, tout en assurant une polyvalence sur le périmètre opérationnel.

Responsabilités principales de l'agence :

- Traitement des virements : traiter les ordres de virement de la clientèle.
- Traitement des chèques : traiter les remises de chèques à l'encaissement.
- Traitement des effets : traiter les remises d'effets à l'encaissement ou à l'escompte.
- Traitement des opérations de commerce international : traiter et suivre les opérations liées à l'international.
- Opération de financement : montage des dossiers de crédit et la mise en place des garanties.
- Opérations des comptes de la clientèle : traiter les oppositions, et incidents de paiement ainsi que leurs régularisations.

Le middle office :

Le middle office est composé d'un responsable middle office et des analystes, le responsable encadre et supervise une équipe d'analystes et veille à la continuité de l'activité, quant aux analystes, ils étudient les demandes de crédits et évaluent les risques liés à leur octroi selon la stratégie commerciale et financière de la banque et de la réglementation en vigueur.

Responsabilités principales du middle office :

- Etudier et analyser les états financiers des dossiers de crédit.
- Evaluer la solvabilité du client en s'appuyant sur des ratios financiers.
- Anticiper les besoins et les éventuelles détériorations du risque client.
- Adapter les garanties aux lignes octroyées en considérant la nature de l'activité et au besoin de financement
- Détecter les opportunités commerciales lors de l'analyse des documents financiers.

Pôle commercial :

Le pôle commercial est constitué des séniors Bankers et des attachés commerciaux, les séniors bankers gèrent et développent un portefeuille identifié de client et prospects entreprises, quant aux attachés commerciaux, ils apportent un appui aux séniors bankers dans la gestion du portefeuille clients, afin de permettre une prise en charge continue et de qualité.

Responsabilités principales du pôle commercial:

- Assurer la gestion du portefeuille dans le respect des instructions en vigueur.
- Développer les ouvertures de comptes par la mise en œuvre d'actions de recommandation et de prospection.
- Analyser les besoins et les attentes des clients et proposer des offres commerciales adaptées.
- Assurer la promotion des produits bancaires.

1.2.4.3. Stratégie DGE vis-à-vis du client :

La stratégie DGE vis-à-vis de son client est orienté vers :

- Le renforcement de son positionnement sur les groupes internationaux par l'accompagnement des clients installés ou en voie d'installation en Algérie
- Un plan d'action commercial orienté grands groupes nationaux visant à la prise en charge des clients dont le chiffre d'affaire dépasse les 4 MDS DA.

Section 02 : Le traitement pratique des techniques de paiement

Afin d'éclairer la différence entre le traitement et la réalisation des trois techniques de paiement à l'international ; crédit documentaire, remise documentaire et le transfert libre, il est important de présenter et illustrer par un cas pratique le déroulement ainsi que les commissions pratiquées pour chaque technique de paiement, afin de pouvoir réaliser une étude comparative.

2.1.Traitement pratique d'un crédit documentaire import au sein de la SGA:

Le crédit documentaire lorsqu'il est choisi comme technique de paiement intervient dans le cadre d'un contrat commercial.

La négociation commerciale constitue la première phase pour la mise en place d'un crédit documentaire qui reflète la transaction, permettant un paiement sans risque à l'exportateur et l'assurance pour l'acheteur d'une livraison respectant les termes contractuels.

2.1.1. Présentation du contrat :

« SPA X » est une société privée algérienne, dont le siège est situé à Koléa, spécialisée dans la production de fromage, qui a conclu un contrat commercial avec la société irlandaise « Y ». L'objet du contrat est l'importation de 960 kg d'Arome emmental et dont le paiement se fera par crédit documentaire qui constitue une garantie pour les cocontractants à savoir l'importateur et l'exportateur.

Le contrat entre « SPA X » et la société étrangère « Y » est établie le 24/04/2017, il stipule que :

- ⇒ La livraison de cette marchandise doit se faire au plus tard le : 30/05/2017 date d'échéance d'expédition ;
- ⇒ Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 11 942,00 EUR;
- ⇒ La marchandise doit être expédiée à : Aéroport d'Alger ;
- ⇒ Les Conditions et modalités de paiement: crédit documentaire irrévocable, paiement différé à 59 jours date de facture.
- ⇒ Incoterms : CPT.

Une fois le contrat établi, l'importateur « SPA X » se présente à sa banque « société générale », pour une demande d'ouverture de crédit documentaire.

2.1.2. Conditions préalables :

Le client importateur « SPA X » qui se présente à l'agence pour l'ouverture d'un crédit documentaire remplit "la demande d'ouverture de crédit documentaire", cependant il doit d'abord domicilier son opération.

Pour domicilier son opération, l'instruction n° 20-94 du 12 avril 1994 de la Banque d'Algérie prévoit des conditions relatives à l'importateur, ce dernier doit :

- Etre immatriculé au registre de commerce.
- Disposer d'un compte commercial.
- Etre détenteur d'une immatriculation fiscale.

2.1.3. Description de la procédure du crédit documentaire :

L'opération de crédit documentaire se déroule suivant deux phases :

2.1.3.1. L'ouverture d'un crédit documentaire :

C'est la phase où après avoir conclu un contrat (ou reçu une facture pro forma), l'importateur « SPA X » sollicite sa banque pour ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur « Y ».

La demande d'ouverture (annexe n°3), se traite par deux services, une demande d'ouverture est préalablement déposée en agence, elle est ensuite contrôlée conforme par le compartiment conformité et traitement des documents (CCOTD), puis, mise en place par le compartiment mise en place (CMPO).

Le traitement du dossier au niveau de l'agence

L'étape d'ouverture du Credoc est initiée à la réception du formulaire de demande d'ouverture Credoc import par le client, elle vient après l'accord de la domiciliation.

Comme son nom l'indique, le crédit documentaire est basé sur l'utilisation de certains documents, Les documents de base d'ouverture du Credoc sont :

1. Facture pro forma (annexe n°4) ou contrat commercial portant le cachet de domiciliation et la date de l'opération de domiciliation.

Figure (3.2) : Cachet de domiciliation du Credoc.

SOCIETE GENERALE ALGERIE					
Agence des grandes entreprises					
Domiciliation importation					
161519	2017	2	10	00550	EUR
Alger le 02/05/2017					

Source : société générale Algérie

2. La prédomiciliation (annexe n°5).
3. La demande de domiciliation originale (annexe n°6) portant le cachet et signature du client.
4. L'autorisation de ligne de Credoc en cours de validité.
5. L'engagement de non revente (annexe n°7) en l'état car il s'agit d'une marchandise (Arome emmental) destinée aux besoins d'exploitation de l'entreprise (dans le cas d'une revente en l'état l'importateur doit payer la taxe d'importation qui est 03% du montant de l'opération).
6. La check-list domiciliation qui porte toutes les informations relatives à l'opération, datée et visée par l'agence et le département flux à l'international.

Une fois ces documents réunis, le chargé des opérations vérifie que toutes les clauses de demande d'ouverture du Credoc sont bien renseignées (voir annexe 8)

Le chargé des opérations veille à la cohérence entre ces documents, suivant la check-list.

A l'issue de ce contrôle, le chargé des opérations réunit tous les documents cités ci-dessus ainsi que la check-list, les scanne et les joint dans l'outil WorkFlow, Il le met à jour en validant les étapes accomplies en agence, et transmet le dossier original au département flux à l'international et domestiques (DFID) et au service apurement.

Mise en place du Credoc au niveau du département flux à l'international et domestiques :

Après réception du dossier sur WF, le service expertise et conformité doit s'assurer tout d'abord de la conformité des documents, ensuite il vérifie à l'aide de la fonctionnalité Delta « position des comptes » de la « SPA X » qu'une autorisation de ligne de Credoc est en cours de validité et couvre l'engagement à prendre sur le dossier, enfin, il s'assure qu'aucun document ne porte des ratures ou surcharges d'écritures.

Une fois le dossier jugé conforme, le chargé du dossier entame l'ouverture du Credoc.

2.1.3.2. La réalisation du Credoc :

Par réalisation du crédit il faut comprendre la réception des documents, leur examen et le règlement.

C'est la phase durant laquelle et après réception de la notification du crédit par sa banque, l'exportateur « Y » expédie la marchandise, il récupère le document de transport, les documents annexes exigés par l'importateur, et établit la facture définitive selon le terme de vente convenu dans le contrat.

Une fois les documents réunis, l'exportateur les remet à sa banque selon les conditions d'ouverture pour la réalisation du crédit.

La réalisation de ce Credoc est initiée à la réception du pli bancaire par la banque notificatrice, Cette réalisation passe par deux phases :

Phase « étude des documents »

La réception du pli bancaire par le service expertise et conformité qui procède à l'examen de la conformité. Ces documents devraient être conformes aux instructions d'ouverture du Credoc en genre et en nombre, Les documents obligatoires sont : La facture commerciale, Le document de transport, ainsi que d'autres documents demandés par l'importateur « SPA X ».

Lors de l'étude des documents, les contrôles à effectuer sont :

- Contrôle force online pour les intervenants.
- Contrôle OFAC du navire et vérification des préfixes des conteneurs ;
- Vérification des caractéristiques de l'opération (circuit atypique...).

Une fois les documents transmis à l'agence, celle-ci contacte le client pour lui établir un bon de cession et lui domicilier la facture définitive nécessaire au dédouanement de la marchandise.

Phase « règlement financier du Credoc »

Le règlement financier se fait sur le compte ouvert de la société générale d'Algérie auprès de son correspondant.

Dans notre cas le règlement est différé : Le fournisseur « Y » a accordé un délai de paiement pour l'importateur algérien « SPA X », ce dernier ne règlera le montant qu'à 59 jours de la date de facture.

Le gestionnaire du dossier au niveau du service traitement des flux, veille à la programmation du dossier sous bonne date et ce conformément à l'échéance prévue.

Quatre jours avant la date de valeur, le gestionnaire du dossier au niveau du service traitement des flux établit une demande d'achat de devise auprès de la banque d'Algérie. A la réception d'une couverture (confirmation d'achat), le responsable de la salle des changes saisit le cours définitif sur Delta et informe le Commerce extérieur par email pour débiter le compte client.

2.1.4. Calcul des commissions et du montant:

A l'occasion de la domiciliation, l'ouverture, et la réalisation d'un crédit documentaire, la banque émettrice qui est la « société générale d'Algérie » perçoit des commissions et frais de diverses natures.

Nous vous en donnons un aperçu chiffré des commissions pratiquées par la société générale dans le cas de ce crédit documentaire.

2.1.4.1. A la domiciliation :

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation de la commission et la taxe de domiciliation comme suit :

Tableau (3.1) : Commission de domiciliation de Credoc à l'importation.

Désignation	Montant
Commission de domiciliation	3000
Taxe 19%	570
Total commission (TTC)	3570

Source : élaboré par nos soins

Le compte du client est débité de **3570 DZD** lors de sa domiciliation auprès de la société générale d'Algérie

2.1.4.2. A l'ouverture du Credoc

A l'ouverture, la société générale constitue la provision retenue en garantie, perçoit des frais d'ouverture, ainsi que des commissions d'engagement calculées à compter de la date d'émission jusqu'à la date d'échéance.

Constitution de la Provision Retenue En Garantie :

Pour constater le blocage de la provision retenue en garantie « PREG » à 10% (provisionné à 10%) du montant de l'opération de crédit documentaire qui est de 11 942,00 EUR contre-valeur en dinars au cours **EUR/DZD=119,33 DZD** le 02/05/2017, soit :

$$11942 * 119,33 * 105\% = 1\ 496\ 290,8\ \text{DZD}$$

On calcule la provision retenue en garantie ainsi que les commissions sur la base de 105% du montant pour éviter les risques de changes

$$\text{Pour la PREG : } 1\ 496\ 290,8 * 10\% = 149\ 629,08\ \text{DZD}$$

Les Commissions d'engagement :

Les commissions d'engagement sont calculées à compter de la date d'émission jusqu'à la date d'échéance.

⇒ **Pour le montant provisionné qui est de 10% :**

0.25% par trimestre mobile indivisible sur le montant provisionné avec minimum 2500 DZD

$$1496290,8 * 10\% * 0.25\% = 374,072701\ \text{DZD}.$$

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

Ce montant est inférieur à 2500 DZD, donc on prend 2500 DZD comme commission d'engagement pour le montant provisionné

⇒ **Pour le montant non provisionné qui est de 90% :**

0.65% par trimestre mobile indivisible sur le montant non provisionné (90%) avec minimum 2500 DZD

$$1496290,8 * 90% * 0.65% = 8753,3012 \text{ DZD}$$

Tableau (3.2) : Commissions du Credoc à l'ouverture.

Montant de dinars	1496290,8
Commission d'ouverture (fixe)	3000
Frais Swift (fixe)	2500
Engagement Credoc avec différé de règlement	2500
<ul style="list-style-type: none"> • Commission sur le montant provisionné • Commission sur le montant non provisionné 	8753,3012
Total commissions hors taxes	16753,3012
Total commissions TTC	19936,4284

Source : élaboré par nos soins à partir des données de la SGA

Enfin, la société générale a bloqué du compte de son client le montant de la PREG qui est de **149 629,08DZD** et elle l'a débité du total des commissions qui est de **19936,4284DZD**.

2.1.4.3. A la réalisation du Credoc :

La réalisation est une étape clé du crédit documentaire, c'est à cette étape qu'on exécute le règlement de l'opération ainsi que la perception des commissions d'engagement et de règlement avec le cours définitif, et on procède à la reprise de la commission d'engagement ainsi que la provision retenue en garantie qu'on avait débité du compte client à l'ouverture du crédit documentaire.

Dans notre cas, le règlement sera honoré par paiement différé. Supposons que le cours de change à l'échéance **EUR/DZD serait de : 120 DZD**

Les Commissions d'engagement :

Les commissions d'engagement sont calculées dans le tableau ci-dessous avec le cours définitif qu'on avait supposé.

$$\text{Donc le montant de l'opération serait de : } 11942 * 120 = \mathbf{1\ 433\ 040 \text{ DZD}}$$

⇒ **Pour le montant provisionné qui est de 10% :**

0.25% par trimestre mobile indivisible sur le montant provisionné avec minimum 2500DZD

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

$$1\,433\,040 * 10\% * 0.25\% = 358,26 \text{ DZD}$$

Ce montant est inférieur à 2500 DZD, donc on prend 2500 DZD comme commission d'engagement pour le montant provisionné

⇒ **Pour le montant non provisionné qui est de 90% :**

0.65% par trimestre mobile indivisible sur le montant non provisionné (90%) avec minimum 2500DZD

$$1\,433\,040 * 90\% * 0.65\% = 8383,284 \text{ DZD}$$

Dans ce tableau on va calculer toutes les commissions perçues par la SGA à la réalisation :

Tableau (3.3) : Commissions du Credoc à la réalisation.

Montant en dinars	1433040
Engagement Credoc avec différé de règlement	
<ul style="list-style-type: none"> • 0.25% par trimestre mobile indivisible sur le montant provisionné min.2500 	2500
<ul style="list-style-type: none"> • 0.65% par trimestre mobile indivisible sur le montant non provisionné avec min.2500 	8383,284
Frais Swift	2500
Commission de Règlement Credoc 0,25%	3582,6
Commission de couverture BA 0,1%	1433,04
Total commissions hors taxes	18398,924
TVA	3495,79556
Total commission TTC	21894,7196

Source : élaboré par nos soins à partir des données de la SGA

Le compte client serait débité du total des commissions qui est de **21 894,7196 DZD** et du montant de la marchandise qui est de **1 433 040 DZD** donc au total le compte client sera débité de **1 454 934,7196 DZD**.

Reprise de la provision retenue en garantie et des commissions d'engagement:

Reprise de la provision retenue en garantie en créditant le compte client de 10% du montant de l'opération, ainsi que du montant de l'engagement de règlement par différé de paiement qu'on a calculé sur la base du cours du jour de l'ouverture.

Dans ce tableau on va calculer le montant à reprendre :

Tableau (3.4) : La reprise de la provision retenue en garantie

Engagement Credoc avec différé de règlement	
<ul style="list-style-type: none"> • 0.25% par trimestre mobile indivisible sur le montant provisionné min.2500 	2500
<ul style="list-style-type: none"> • 0.65% par trimestre mobile indivisible sur le montant non provisionné avec min.2500 	8753,3012
Total à créditer	11253,3012

Source : élaboré par nos soins à partir des données de la SGA.

Donc au final le compte client serait crédité de :

$$11\ 253,3012 + 149\ 629,08 = 160\ 882,381\text{DZD}$$

2.2. Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import :

Après la description du déroulement ainsi que les commissions d'une opération de crédit documentaire, il est utile de comparer celle-ci avec celle d'une opération de remise documentaire et ce, pour mettre en évidence les éléments de comparaison entre les techniques de paiement et pouvoir comprendre et expliquer les comportements des entreprises en matière de choix de la technique de paiement.

Elle se déroule conformément au contrat commercial et l'accord conclu entre l'importateur et l'exportateur.

2.2.1. Présentation du contrat commercial :

« SARL X » est une société privée algérienne, dont le siège est situé à Oued Smar, spécialisée dans la transformation de produits agroalimentaires, qui a conclu un contrat commercial avec la société étrangère « Z ».

L'objet du contrat est l'importation de fourniture de bureau, le paiement se fera par remise documentaire.

Le contrat a été signé entre les deux parties le **03/02/2017** Il stipule que :

- ⇒ Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de : 117 690,43 EUR.
- ⇒ Le nom et l'adresse de la banque émettrice : SGA.
- ⇒ Le nom et l'adresse de la banque de remettante : BNP PARIBAS-FORTIS, BRUXELLES.
- ⇒ Port de chargement : Antwerpen.
- ⇒ La marchandise doit être expédiée : Port Alger.

⇒ Modalité de paiement avec une : remise documentaire à vue.

⇒ Incoterms : CFR.

2.2.2. Description de la procédure :

On peut retracer les étapes d'une opération de remise documentaire comme suit :

2.2.2.1. Traitement d'une demande d'ouverture Remdoc :

C'est la phase où après avoir conclu un contrat commercial, l'exportateur « Z » expédie la marchandise suivant les termes du contrat commercial, et récupère les documents de transport, il remet ces documents ainsi que la facture définitive (annexe n°9) et d'autres documents demandés par l'importateur à la BNP PARIBAS-FORTIS, qui à son tour transmet le pli relatif à la remise documentaire à la société générale d'Algérie.

La demande d'ouverture d'une remise documentaire import se traite par deux entités :

Traitement du dossier au niveau de l'agence :

Cette étape commence à la réception au niveau de l'agence des grandes entreprises du pli bancaire transmis par la banque remettante (BNP PARIBAS- FORTIS).

Le chargé des opérations du commerce extérieur informe le tiré « SARL X » par téléphone et par mail de la réception des documents relatifs à la remise, et lui demande de présenter une prédomiciliation, et une demande de domiciliation.

Une fois tous les documents réunis, il introduit le dossier sur l'outil Workflow pour étude de conformité et accord de domiciliation, accompagné d'une check-list (annexe n°10).

Pour chaque dossier, le CDO doit tout d'abord pointer la check-list en annexe pour vérifier les mentions obligatoires qui doivent être reprises sur le bordereau bancaire, puis s'assurer qu'aucun document ne porte des ratures ou surcharges d'écritures et que le client n'est pas interdit de domiciliation, que le fournisseur n'est pas black listé. En définitive, il scanne les documents reçus sur WF et sollicite l'accord de domiciliation au DFID.

Une fois l'accord de domiciliation obtenu, il ouvre un dossier de domiciliation Remdoc import, il domicilie ensuite l'opération, conformément à la procédure de domiciliation import applicable à la SGA. Enfin, il procède à la saisie de la domiciliation sur DELTA.

Figure (3.3) : Cachet de domiciliation Remdoc.

SOCIETE GENERALE ALGERIE					
Agence des grandes entreprises					
Domiciliation importation					
161519	2017	2	10	00500	EUR
Alger le 30/04/2017					

Source : société générale d'Algérie

Il transmet ensuite au client un email l'invitant à se rapprocher de l'agence pour retirer ces documents, contre paiement.

Le chargé des opérations du commerce extérieur, doit conserver une copie de chaque document, dans le dossier de domiciliation, en outre endosser le titre de transport (le connaissance) si les documents sont au nom de la SGA avant de les remettre au client (dans le cas d'une LTA ou une lettre de voiture, délivrer un bon de cession). Pour conclure, il saisit une réservation de fonds.

Traitement du dossier au niveau du DFID :

Le traitement commence à la réception des documents transmis par l'agence des grandes entreprises via WorkFlow au niveau du compartiment conformité des opérations.

Le lot comporte les documents suivants en nombre : Bordereau d'instructions de la banque remettante (BNP PARIBAS-FORTIS), 3 Factures commerciales originales, 3 Titres de transport (BL) original (annexe 11), et 3 copies, 1 certificat d'origine, 1 Liste de colisage, 1 certificat de circulation (EUR1), 1 certificat de conformité, La check-list renseignée et visée.

Le CCOTD est tenu de vérifier la conformité réglementaire (RUE 522) des documents ainsi que la cohérence des informations y figurants.

Une fois l'accord de domiciliation obtenu, la remise des documents et la domiciliation se font contre le dépôt d'un ordre de transfert à l'étranger (annexe n°12).

Au niveau du compartiment mise en place des opérations CMPO

En premier lieu, la demande d'ouverture sera reçue par un gestionnaire qui procédera à la vérification de la complétude du dossier d'ouverture de remise documentaire à l'importation.

En second lieu, le gestionnaire ouvre la Remdoc sur système et actualise le statut du dossier sur Workflow.

En dernier lieu, le superviseur valide de la Remdoc.

2.2.2.2. Règlement financier d'une Remdoc :

Le règlement d'une remise documentaire suppose le transfert de fonds contre réception des documents conformes.

La programmation du paiement intervient dès réception de la part de l'agence à J ou J+1, des documents suivants :

- Copie de la facture originale dument domiciliée,
- Copie du titre de transport,
- La check-list dument signée,

- La demande de domiciliation dument renseignée,
- Engagement de non revente en l'état,
- Bordereau de réservation de fonds.

2.2.3. Facturation du montant et des commissions de la remise documentaire:

A l'occasion de la domiciliation, ou lors de l'ouverture, ou règlement de la remise documentaire, la banque chargée de l'encaissement (société générale d'Algérie) perçoit des commissions et des frais de diverses natures.

Nous vous en donnons, un aperçu chiffré des commissions pratiquées par la société générale dans le cas de cette remise documentaire.

2.2.3.1. A la domiciliation

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation de la commission et taxe de la domiciliation comme suit :

Tableau (3.5) : commission de domiciliation de la Remdoc

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000
Taxe 19 %	570
Total commission (TTC)	3570

Source : élaboré par nos soins

Le compte du client est débité de **3570DZD** lors de sa domiciliation auprès de la société générale d'Algérie.

Le chargé des opérations remet à l'importateur des exemplaires de la facture dument domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation.

2.2.3.2. A l'ouverture :

A l'ouverture, la société générale constitue la provision, perçoit la commission d'acceptation sur la base du cours du jour.

Constitution de la provision :

Afin de faire une réservation de devise au niveau de la banque d'Algérie, le banquier doit constater le blocage de provision, cette dernière ainsi que d'autres commissions doivent être calculées sur la base de 105% du montant de l'opération qui est de 117 690,43EUR, pour se couvrir contre le risque de change.

$$117\,690,43 \times 119,33 \times 105\% = \mathbf{14\,746\,198,96DZD}$$

Le compte client est débité du montant de la provision de la remise documentaire :
14746198,96

Calcul de la commission d'acceptation:

Le banquier procède à la comptabilisation de la commission d'acceptation qui est fixe, ainsi que la taxe.

Tableau (3.6) : Commission d'acceptation de remise documentaire

Commission d'acceptation (fixe)	3000
Taxe 19 %	570
Total commission (TTC)	3570

Source : élaboré par nos soins

Le compte du client est débité de **3570 DZD**.

2.2.3.3. Au règlement :

Le jour du règlement et après avoir eu la devise de la banque d'Algérie, le banquier procède à l'extourne de la provision et débite le compte client du montant de l'opération avec le cours définitif de la date de valeur.

Extourne de la provision :

Créditer le compte client du montant de la provision : 14 746 198,96 DZD

Débiter compte client :

On débite le compte client à la réception du cours définitif de la contre-valeur du 04/05/2017.

Le cours définitif du 04/05/2017 **EUR/DZD= 119,78 DZD**.

Dans le tableau ci-dessous, nous avons calculé toutes les commissions perçues au règlement, ainsi que les frais Swift et la TVA.

Tableau (3.7) : Commissions de règlement de la remise documentaire

Montant	14096959,7
Commission couverture BA	14096,9597
Commission règlement Remdoc	35242,3993
Frais Swift	2500
Total commissions hors taxes	51839,359
TVA (19%)	9849,4782
Total commissions TTC	61688,8372

Source : élaboré par nos soins à partir des données de la SGA.

Le compte client est débité de $14\,096\,959,7 + 61\,688,8372 = \mathbf{141\,586\,48,54\ DZD}$

2.3. Le déroulement d'une opération de transfert libre

Après la description de la procédure ainsi que les commissions du crédit documentaire et de la remise documentaire, il est utile de les comparer avec une opération de transfert libre, et ce pour ressortir les éléments de convergence et de divergence entre ces différentes techniques.

Après avoir conclu un contrat, l'importateur présente les documents à sa banque, la SGA exécute cette opération sur ordre de son client, pour transférer une somme au profit du bénéficiaire.

2.3.1. Présentation du contrat

Il s'agit d'une entreprise située à Oued Smar « SARL Z » spécialisée dans la production pharmaceutique. Elle a conclu un contrat d'achat d'une marchandise (consommable de laboratoire) avec un fournisseur français « V ».

Le contrat a été signé le 17/03/2017 entre les deux parties, il stipule que :

- ⇒ Délai de livraison : mars 2017.
- ⇒ Le prix de cette marchandise a été fixé à un montant de : 953.00 EUR.
- ⇒ La marchandise doit être expédiée à : Aéroport d'Alger.
- ⇒ modalité de paiement: transfert libre.
- ⇒ Incoterms : FCA.

2.3.2. Description de la procédure :

A la réception des documents relatifs au transfert libre, le traitement se fait par deux services différents. En effet, la demande est déposée en agence, elle est contrôlée conforme et traitée par le département flux à l'international et domestiques.

2.3.2.1. Traitement au niveau de l'agence :

Le règlement du transfert est initié à la réception par l'agence de la part du client du dossier de transfert. Il vient après la validation sur le système Delta au préalable à la vérification de la conformité des documents conformément aux procédures de domiciliation en vigueur.

Figure (3.4) : Cachet de domiciliation du transfert libre

SOCIETE GENERALE ALGERIE Agence des grandes entreprises Domiciliation importation					
161519	2017	1	10	01050	EUR
Alger le 26/03/2017					

Source : société générale Algérie

Les documents obligatoires pour le règlement du dossier de transfert libre sont :

Check-list domiciliation de biens, l'ordre de transfert dûment renseigné et signé par le client, réservation de fonds , déclaration de dédouanement des biens (d10) délivrée par le service des douanes, copie de la demande de domiciliation (annexe n°13), copie de l'engagement de non revente en l'état, copie de l'engagement de domiciliation auprès d'un guichet unique, copie de la facture domiciliée (annexe n°14) et copie du titre de transport (annexe n°15).

L'ordre de transfert doit comporter les informations suivantes :

- Identification de : l'agence, donneur d'ordre, bénéficiaire, la banque de l'exportateur.
- Montant en chiffre et en lettre du transfert et de la devise utilisée.
- Date et motif de la demande de transfert.
- Cachet et signature du client donneur d'ordre.
- Le visa du responsable des opérations.

Le chargé des opérations doit vérifier la conformité et la concordance entre les documents du dossier :

Premièrement, le CDO doit vérifier l'authenticité de la signature du donneur d'ordre apposée sur l'ordre de transfert à l'aide des spécimens de signature, et apposer le cachet « signature vérifiée » et le visa du chargé et responsable des opérations,

Deuxièmement, il vérifie l'ordre de transfert notamment la non interdiction de domiciliation pour le donneur d'ordre, ainsi qu'absence de rature et de surcharge.

Troisièmement, Il vérifie la concordance entre les données du document D10 et celle du fichier CNIS, même numéro de domiciliation inscrit sur la facture et sur le D10, même poids mentionné sur le D10 et sur le titre de transport.

Finalement, il s'assure de l'existence d'une provision suffisante et procède à la réservation du montant du transfert.

2.3.2.2. Traitement au niveau du département flux à l'international et domestique :

La demande d'exécution du transfert libre sera reçue via WF pour une deuxième vérification de la conformité des documents et la cohérence des informations y figurant.

Après vérification de la conformité du dossier de transfert reçu, le SCE TDF saisi sur l'outil dossier de bourse, le dossier de la valeur d'achat de devise.

2.3.3. Calcul du montant et commissions du transfert libre :

On procèdera au calcul des différentes commissions perçues par la société générale lors d'une opération de transfert libre, afin de les comparer par la suite avec celles perçues lors du traitement des autres techniques.

Il s'agit d'un transfert de devises contre des dinars du compte courant client ordonnateur.

2.3.3.1. A la Domiciliation :

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation de la commission et taxe de la domiciliation comme suit :

Tableau (3.8) : Commission de domiciliation du transfert libre

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000
Taxe 19 %	570
Total commission (TTC)	3570

Source : élaboré par nos soins

Le compte du client est débité de **3570DZD** lors de sa domiciliation auprès de la société générale d'Algérie.

2.3.3.2. A l'ouverture du dossier :

A l'ouverture, la société générale constitue la provision afin de réserver la devise auprès de la banque d'Algérie, pour couvrir le montant à transférer.

Constitution de la provision :

Le banquier constitue la provision sur la base du cours du 26/03/2017, et doit être calculée sur la base de 105% du montant, afin de se protéger contre le risque de change qui doit être supporté par l'importateur.

Montant de devise : 953EUR

Taux de change EUR/DZD est de : 118,1268DZD.

Le compte est client est bloqué de :

$$953 * 118.1268 * 105\% = \mathbf{118203,5824}$$

2.3.3.3.A l'exécution du dossier

Après avoir eu la devise de la banque d'Algérie, le banquier procède à l'extourne de la provision et débite le compte client du montant de l'opération avec le cours définitif de la date de valeur.

L'extourne de la provision

Avant quelques minutes du règlement, le compte client sera crédité de : **118203,5824** DZD pour solder la provision qu'on lui avait retenue à l'ouverture.

Règlement du transfert

Le règlement se fait sur la base du cours définitif du 29/03/2017

Montant de devise : 953 EUR

Taux de change EUR/DZD est de : 118,7226 DZD.

Dans le tableau ci-dessous on essayera de calculer toutes les commissions perçues lors du règlement.

Tableau (3.9) : Commission de règlement du transfert libre

Montant	113142,638
Commission couverture BA	113,142638
Commission règlement 0,25% avec min 2500 DA	2500
Frais Swift	2500
Total commissions hors taxes	5113,14264
TVA (19%)	971,4971016
Total commissions TTC	6084,639742

Source : élaboré par nos soins à partir des données de la SGA

Au final le compte client sera débité de :

$$113142,638 + 6084,639742 = \mathbf{119227,2777 \text{ DZD}}$$

Section 03 : Etude comparative entre les trois techniques de paiement

Dans cette section, nous allons procéder à une étude comparative entre les trois techniques de paiement à l'international.

Pour cela, nous avons jugé utile de se baser sur certains critères qui sont le déroulement, les commissions ainsi les documents relatifs à chaque technique et d'autres éléments essentiels à la comparaison.

3.1. Comparaison du déroulement des trois techniques de paiement

Dans ce tableau, nous allons procéder à la comparaison en se basant sur l'événement générateur, prédomiciliation et la domiciliation, et enfin la procédure de déroulement.

Tableau (3.10) : comparaison du déroulement des techniques de paiement.

Critère	Credoc	Remdoc	Transfert libre
1. Evénement générateur	Une demande d'ouverture d'un Credoc est déposée en agence par le client	Réception en agence du pli relatif à la remise documentaire, envoyé par la banque remettante.	Le règlement d'un transfert est initié à la réception par l'agence, de la part du client, d'un dossier « transfert libre ».
2. Prédomiciliation	La prédomiciliation électronique se fait sur le site de la banque (SGA)	Idem	Idem
3. L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire	<ol style="list-style-type: none"> 1. attribution d'un numéro de domiciliation. 2. l'ouverture d'une fiche de contrôle 3. la constitution de la commission de domiciliation 4. l'apurement du dossier de domiciliation. 	Les mêmes étapes	Les mêmes étapes

<p>3. La procédure de déroulement de l'opération</p>	<p>1. L'ouverture du Credoc.</p> <p>2. La réalisation d'un Credoc :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etudes des documents • Règlement financier du Credoc. 	<p>1. Traitement d'ouverture Remdoc.</p> <p>2. Règlement financier de la remise documentaire</p>	<p>1. Traitement du transfert libre.</p> <p>2. Le Règlement financier du transfert.</p>
---	--	--	---

Source : élaboré par nos soins.

Pour l'évènement générateur : il diffère d'une technique à une autre, pour la demande d'ouverture d'un Credoc ainsi que le transfert, c'est le client qui dépose les documents relatifs à ces opérations en agence, en revanche dans le cas de la remise documentaire, les documents définitifs arrivent par canal bancaire.

Pour la prédomiciliation : on remarque que pour les trois techniques de paiement se sont les mêmes étapes à suivre, et les mêmes informations à fournir.

Les étapes d'une domiciliation bancaire : les étapes sont les mêmes pour les trois techniques internationales de paiement.

La procédure de déroulement des trois techniques de paiement diffère : Le crédit documentaire donne lieu à l'ouverture et la réalisation. Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités, tandis que la remise documentaire et le transfert libre donnent lieu à deux étapes : le traitement, et le règlement financier de l'opération, néanmoins le traitement du transfert est plus souple que celui de la remise. Enfin, en guise de synthèse, nous pouvons conclure que la procédure du Credoc est la plus longue et la plus complexe.

De plus, dans le Credoc, une fois l'ouverture faite, la banque bloque un pourcentage ou la totalité du montant de la marchandise.

En revanche, dans le cas de la Remdoc, quel que soit le mode de règlement prévu (à vue ou à échéance), le fournisseur encours toujours le risque de non-paiement.

En ce qui concerne le transfert, la banque de l'importateur se limite uniquement à l'exécution de l'ordre de transfert de ce dernier, appuyé de documents justificatifs d'usage remis par son client.

3.2. Comparaison des différents documents

Nous allons comparer dans le tableau ci-dessous les différents documents relatifs à chaque technique.

Tableau (3.11) : comparaison des documents relatifs à chaque technique

Critère	Credoc	Remdoc	Transfert libre
Les documents exigés :			
1. Pour la domiciliation	1. La prédomiciliation 2. La demande d'ouverture du Credoc. 3. La facture pro forma, 4. La demande de domiciliation 5. Taxe d'importation ou engagement de non revente.	1. La prédomiciliation 2. La demande de domiciliation 3. La facture commerciale 4. Le titre de transport. 5. La taxe de domiciliation ou Engagement de non revente. 6. Traite ou ordre de virement	1. La prédomiciliation. 2. La demande de domiciliation 3. La facture commerciale 4. Le titre de transport 5. La taxe de domiciliation ou engagement de non revente
2. Pour l'ouverture du Credoc	1. Facture pro forma ou contrat commercial portant le cachet de domiciliation et la date de l'opération de domiciliation 2. la demande de domiciliation : portant cachet humide et signature du client.	Néant	Néant

	<p>3. l'autorisation de ligne du Credoc en cours de validité ou d'une demande de concours ponctuel ou d'une réservation de fonds.</p> <p>4. Attestation de la taxe de domiciliation s'il s'agit d'une marchandise destinée à la revente en l'état ou d'un service.</p> <p>5. L'engagement de non revente en l'état s'il s'agit d'une marchandise destinée aux besoins d'exploitation de l'entreprise.</p> <p>6. la check-list de domiciliation. Datée et visée par l'agence DFI.</p> <p>7. contrôle de tous les engagements.</p> <p>8. Autorisations ministérielles pour certains produits ou agrément pour certaines activités réglementées.</p>		
--	---	--	--

<p>3. Les documents exigés du fournisseur</p>	<p>1. facture commerciale 2. Certificat d'origine 3. Certificat de conformité 4. Le titre de transport 5. Autres documents</p>	<p>Les mêmes documents</p>	<p>Les mêmes documents</p>
--	--	----------------------------	----------------------------

Source : Elaboré par nos soins

Pour la domiciliation : nous remarquons que dans le cas de la remise documentaire, en plus des documents exigés pour la domiciliation d'un transfert, le client doit présenter l'ordre de virement ou une traite.

En ce qui concerne le crédit documentaire, les documents requis pour la domiciliation diffèrent de ceux exigés dans le cas d'une remise documentaire ou d'un transfert, car la domiciliation se fait en même temps que l'ouverture du Credoc, avant la réception des documents définitifs par canal bancaire.

Pour l'ouverture du Crédit documentaire : nous remarquons qu'elle n'existe pas dans les autres techniques de paiement, tandis que pour le Credoc c'est une étape très importante et se traite par deux services au niveau de la SGA : La demande d'ouverture est déposée en agence, et contrôlée conforme par le CCOTD et mise en place par le CMPO.

Pour les documents exigés du fournisseur: le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans la remise, Credoc, ou transfert.

La facture commerciale et le titre de transport sont les deux documents de base, pour les autres documents qui pourraient être exigés, il appartient à l'importateur de déterminer et de négocier ces documents.

La seule différence : Dans le cas d'un crédit documentaire, le titre de transport est à l'ordre de la banque, car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne règle son fournisseur).

Dans le cas de la remise documentaire et du transfert, le document de transport est à l'ordre du client, la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise sans l'avoir réglée.

3.3. Comparaison des commissions des différentes techniques de paiement :

Dans le tableau ci-dessous on va essayer de comparer les commissions pratiquées dans le cas d'un crédit documentaire, remise documentaire et transfert libre, par la suite on va faire une comparaison chiffrée des commissions perçues pour bien illustrer la différence.

Tableau (3.12) : comparaisons des commissions des différentes techniques de paiement

Les commissions	Credoc	Remdoc	Transfert libre
• Commission de domiciliation 3 000 DZD fixe.	✓	✓	✓
• Commission d'ouverture 3000DZD fixe	✓	☒	☒
• Commission d'engagement	✓	☒	☒
• Frais SWIFT à l'ouverture 2500DA	✓	☒	☒
• Commission d'acceptation 3000DA	☒	✓	☒
• Modification ou annulation	3000 DA	Gratuit	☒
• Commission de règlement 0.25% avec min 2500 DA	✓	✓	✓
• Commission règlement BA 0.1%	✓	✓	✓
• Frais de Swift règlement	✓	✓	✓

Source : élaboré par nos soins.

Etant donné que les montants de notre cas pratique ne sont pas identiques, et afin d'illustrer la différence des coûts au cours d'une opération d'importations par remise documentaire, crédit documentaire ou transfert, nous avons jugé utile de simuler trois cas pratiques l'un avec le Credoc et l'autre avec Remdoc, et un dernier avec le transfert.

A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi est le même dans les trois cas, afin que nous puissions déduire la différence des coûts de commissions perçues par la SGA entre ces trois techniques de paiement.

Soit le prix de marchandise est de 30 000 EUR, on a supposé que le cours de change (EUR/DZD) est de : 118,9DZD

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

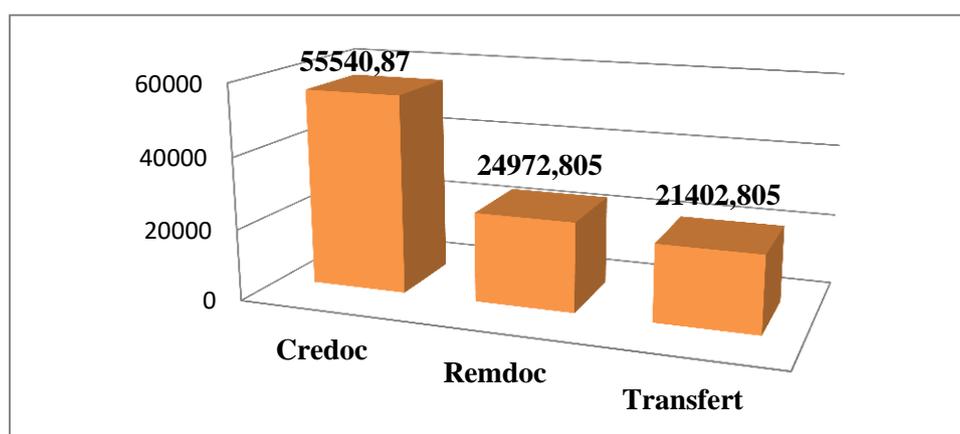
Le prix de la marchandise en dinars est de : $30\,000 \times 118,9 = 3\,567\,300$

Tableau (3.13) : comparaison des commissions des trois techniques de paiement

Technique	Credoc	Remdoc	Transfert
Montant	3567300	3567300	3567300
Commission de domiciliation	3000	3000	3000
Commission d'ouverture	3000	0	0
Commission d'engagement	23187,45	0	0
Frais Swift à l'ouverture	2500	0	0
Commission d'acceptation	0	3000	0
Commissions de règlement	8918,25	8918,25	8918,25
Commission de règlement BA	3567,3	3567,3	3567,3
Frais Swift au règlement	2500	2500	2500
Total commissions hors taxes	46673	20985,55	17985,55
Tva 19%	8867,87	3987,2545	3417,2545
Total commissions TTC	55540,87	24972,805	21402,805

Source : élaboré par nos soins.

Graphe (3.1) : comparaison des commissions



Source : élaboré par nos soins à partir du tableau.

A partir du tableau et du graphe ci-dessus, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de **55540,87 DZD**, alors que le coût total des commissions de la remise documentaire est de **24972,805 DZD**, et celui du transfert est de **21402,805 DZD**.

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

Ce qui fait que le crédit documentaire est deux fois plus coûteux que la remise documentaire, et presque 3 fois plus coûteux que le transfert libre.

Cela s'explique par la multitude de commissions que la SGA pratique au cours d'une opération d'importation par Credoc, tandis que la remise documentaire et le transfert ne supportent pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise est le même dans les trois cas.

3.4. Autres éléments de comparaison :

Ce tableau comparatif ci-dessous nous permet de situer le rôle des banques, les règles régissant les techniques de paiement, la valeur des documents, et la couverture des risques pour chaque technique.

Tableau (3.14) : Autres éléments de comparaison

Technique de paiement	Crédit documentaire	Remise documentaire	Transfert libre
Règles uniformes	RUU 600	RUE 522	
Rôle des banques	Engagement irrévocable de paiement de la banque émettrice Engagement des deux banques : émettrice et confirmatrice dans le cas d'un engagement irrévocable et confirmé	Pas d'engagement de paiement	Idem
Couverture de risque de change	Le risque de change est supporté par l'importateur	Idem	Idem
Couverture de risque de non-paiement	Protection bonne à excellente selon que le crédit est irrévocable ou irrévocable et confirmé	Protection très moyenne	Protection très faible

Source : élaboré par nos soins.

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

- ⇒ Les règles internationales qui régissent le crédit documentaire sont les règles et usances uniformes n°600 (RUU 600). Ces règles donnent la définition du crédit documentaire, en fixant le cadre déterminant l'étendue des responsabilités et obligations des différentes parties impliquées dans un crédit documentaire et précisent la manière dont doivent être émis et vérifiés les différents documents requis. Tandis que le traitement des remises documentaire s'effectue conformément aux règles uniformes relatives aux encaissements (RUE522).
- ⇒ Il n'y a aucun engagement des banques intervenantes dans la remise documentaire et le transfert. Les banques jouent seulement le rôle d'intermédiaire et n'entrent aucunement dans le processus. Tandis que dans le crédit documentaire la banque se porte garante. C'est la raison pour laquelle la remise documentaire et le transfert sont moins sécurisés que le crédit documentaire.
- ⇒ Le risque de change est supporté par l'importateur dans les trois cas. Car l'importateur ne peut acheter des devises à l'avance.
- ⇒ La Couverture du risque de non-paiement procure une protection très faible à l'exportateur dans le cas du transfert libre, très moyenne dans le cas de remise documentaire, en revanche une protection bonne à excellente dans le cas du crédit documentaire.

Au final nous avons pu ressortir des tableaux ci-dessus les points suivants :

Les trois techniques de paiement ont des points de similitudes au niveau :

- Des étapes de domiciliation.
- Des documents exigés par l'importateur.
- Le risque de change est toujours supporté par l'importateur.

En revanche les différences résident dans :

- Les documents exigés pour l'ouverture du Credoc.
- La complexité de la procédure du Credoc par rapport aux autres techniques de paiement.
- Le Credoc coute plus cher que la Remdoc et le transfert libre
- L'engagement de la banque dans le cas du Credoc.
- Le Credoc offre une meilleure protection contre le risque de non-paiement par rapport aux autres techniques de paiement.

3.5. Synthèse des résultats comparatifs :

Afin de mieux saisir la comparaison entre la remise, le crédit documentaire et le transfert nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci-après :

Tableau (3.15) : synthèse des résultats comparatifs.

Technique de paiement	Crédit documentaire	Remise documentaire	Transfert libre
Sécurité et garantie de paiement	Sécurisé	Moins sécurisé	Pas sécurisé
Gestion administrative	Très lourde	Moins lourde	Légère
Coût	Elevé	Moyen	Faible

Source : élaboré par nos soins

Le tableau ci-dessus résume la différence entre le Credoc, Remdoc et le transfert.

Tout d'abord, au niveau de la sécurité de paiement qui est un facteur déterminant du choix de la technique, le Credoc présente une sécurité quasi-totale comparativement aux autres techniques qui procurent moins de garanties pour les cocontractants,

S'agissant de la gestion administrative, nous constatons que le Credoc est une procédure empreinte de formalisme, en revanche la Remdoc et le transfert sont moins formalistes et plus souples dans les échanges internationaux,

Enfin, suivant l'optique afférente au coût, nous remarquons que les commissions perçues par la banque lors d'une opération de Credoc alourdissent la note pour l'importateur, on en déduit que le Credoc est plus coûteux et plus formaliste par rapport à la remise et au transfert nécessitant une longue durée de traitement. A contrario, le transfert est le plus souple et le moins coûteux, mais il ne procure aucune sécurité pour les cocontractants.

En conclusion, la remise documentaire est la plus acceptable car elle est moins coûteuse, plus souple que le crédit documentaire, et plus sécurisée que le transfert libre.

Section 04 : Enquête sur la perception des techniques internationales de paiement.

Pour notre travail, nous avons jugé utile de réaliser une enquête auprès des clients de la SGA, et cela dans le but de compléter et préciser les informations que nous n'avons pas pu obtenir. Ceci nous permettra de faire connaître et déterminer l'appréciation des clients des techniques de paiement ainsi que leur degré de satisfaction quant aux services et fonctionnement de la banque.

4.1. Présentation de l'enquête :

4.1.1. Définition de la cible et la taille de l'échantillon :

Pour notre cas pratique, la détermination de la taille a été faite d'une manière non aléatoire, on a choisi l'échantillon de 25 grandes entreprises (VIP).

4.2. Présentation du questionnaire:

4.2.1. Mode d'administration du questionnaire :

Pour notre cas, nous avons interviewé les interrogés au moment de la réalisation du service,, afin d'atteindre les clients de la société générale plus rapidement pendant la période allant du 06 mai au 25mai.

Nous avons analysé les données collectées à l'aide du logiciel SPSS

4.2.2. La structure du questionnaire:

Nous avons élaboré le questionnaire à la base de notre problématique, de plus nous avons posé quelques questions sur la satisfaction des clients à l'égard des services proposés par la banque.

4.2.3. Types de questions:

Afin de pouvoir analyser les résultats de notre enquête, nous avons choisi les types de questions suivantes:

- Questions fermées à réponse unique : le répondant ne peut choisir qu'une seule réponse parmi les modalités suggérées.
- Questions fermées à réponses multiples : le répondant peut choisir plusieurs réponses parmi celles proposées.
- Questions ouvertes : le répondant répond de façon libre.

4.3. Présentation et interprétation des résultats :

4.3.1. Les résultats en tri à plat

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

Le tri à plat : le tri à plat restitue la distribution des différentes réponses obtenues à une question unique dans le cadre d'un questionnaire d'étude¹

Le résultat de cette opération est donc un simple tableau « tableau de fréquence » qui présente les effectifs et les fréquences en pourcentage

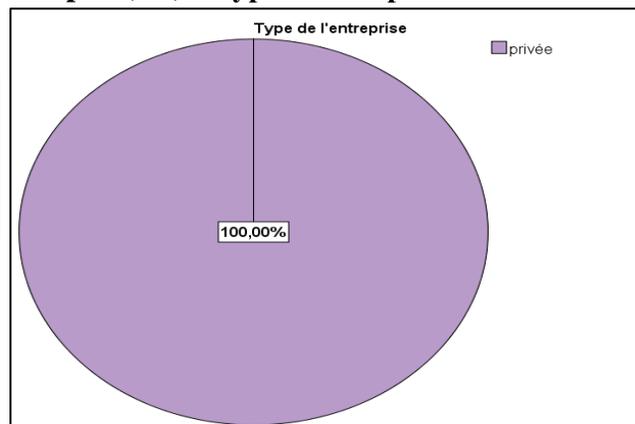
Q1 : Quel est le type de votre entreprise ?

Tableau (3.16) : Le type de l'entreprise

	Fréquence	%	% cumulé
Privée	25	100,0	100,0

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

Graphe (3.2) : Type d'entreprise



Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

Le tableau nous montre que la totalité des entreprises interrogées sont des entreprises privées.

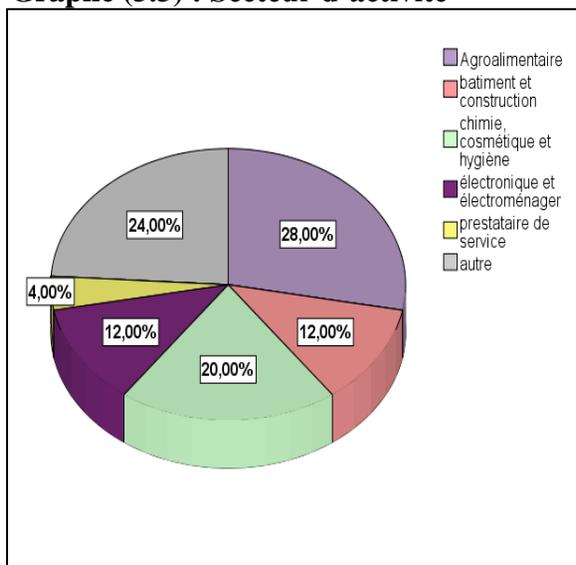
Q 2 : Quel est votre secteur d'activité ?

Tableau (3.17) : Secteur d'activité de l'entreprise

	Fréquence	%	% cumulé
Agroalimentaire	7	28,0	28,0
Bâtiment et construction	3	12,0	40,0
Chimie, cosmétique et hygiène	5	20,0	60,0
Electronique et électroménager	3	12,0	72,0
Prestataire de service	1	4,0	76,0
Autre	6	24,0	100,0
Total	25	100,0	

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

Graphe (3.3) : Secteur d'activité



Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

¹ www.définition-marketing.com (consulté le 19/05/2017 à 08 :04)

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

Nous remarquons que l'agroalimentaire est le secteur qui se situe en n°1 pour les opérations import/export avec 28%, en deuxième position, se situe le secteur Autre qui constitue en général le secteur des hydrocarbures ainsi que l'industrie pharmaceutique, 20% pour le secteur chimie, cosmétique et hygiène et 12% pour le secteur électronique et électroménager, et enfin 4% pour la prestation de service.

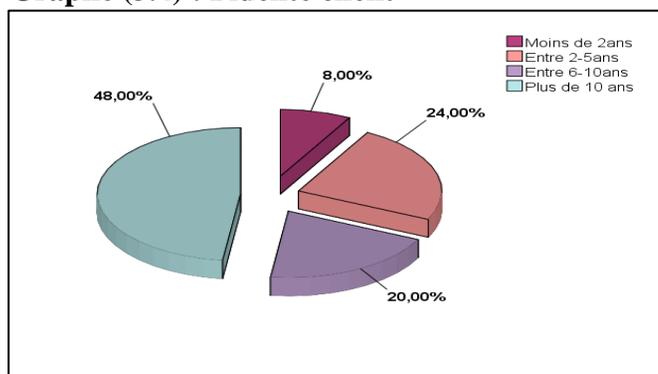
Q 3 : Depuis quand êtes-vous client de la SGA ?

Tableau (3.18) : Fidélité client

	Fréquence	%	% cumulé
Moins de 2ans	2	8,0	8,0
Entre 2-5ans	6	24,0	32,0
Entre 6-10ans	5	20,0	52,0
Plus de 10 ans	12	48,0	100,0
Total	25	100,0	

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

Graphe (3.4) : Fidélité client



Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

On remarque que la majorité des clients interrogés qui constituent 48% sont fidèles à la SGA depuis son implantation en Algérie, 68% sont client de la SGA depuis plus de 6 ans, 24% entre 2 et 5ans et enfin 8 % seulement depuis les deux dernières années.

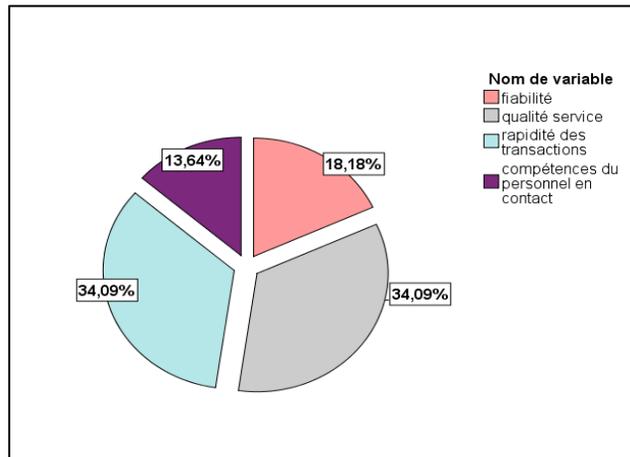
Q 4 : Pourquoi avez-vous choisi la société générale Algérie ?

Tableau (3.19) : Critères de choix de la SGA

	Réponses		% d'observations
	N	%	
Fiabilité	8	18,18%	32,0%
Qualité service	15	34,09%	60,0%
Rapidité	15	34,09%	60,0%
Compétences du personnel en contact	6	13,64%	24,0%
Total	44	100,00%	176,0%

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

Graphe (3.5) : Critères de choix de la SGA



Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

D'après les résultats obtenus, nous remarquons que la qualité de service et la rapidité des transactions comptent chacune 34,09% des critères qui ont poussé les clients à choisir la SGA, la fiabilité 18,18%, et enfin seulement 13,64% pour les compétences du personnel en contact.

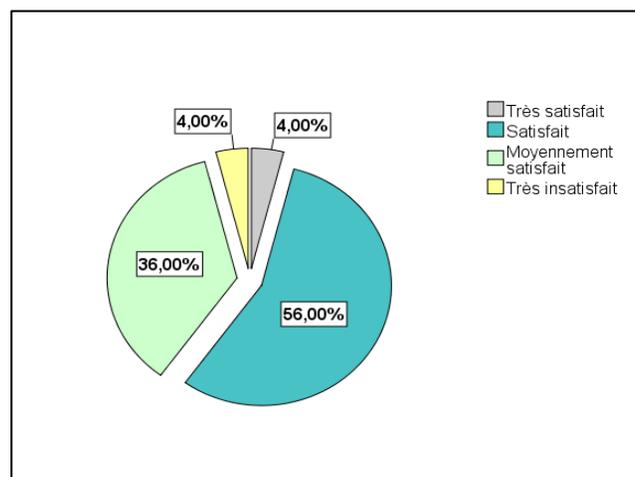
Q 5 : Etes-vous satisfait du service commerce extérieur ?

Tableau (3.20) : Niveau de satisfaction

	Fréquence	%	% cumulé
Très satisfait	1	4,0	4,0
Satisfait	14	56,0	60,0
Moyennement satisfait	9	36,0	96,0
Très insatisfait	1	4,0	100,0
Total	25	100,0	

Source: Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

Graphe (3.6) : Niveau de satisfaction



Source: Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

On remarque que 56% des clients interrogés sont satisfaits du service commerce extérieur de la SGA, 4% sont très satisfait, 36% sont moyennement satisfaits, et enfin 4% sont très insatisfaits du service commerce extérieur.

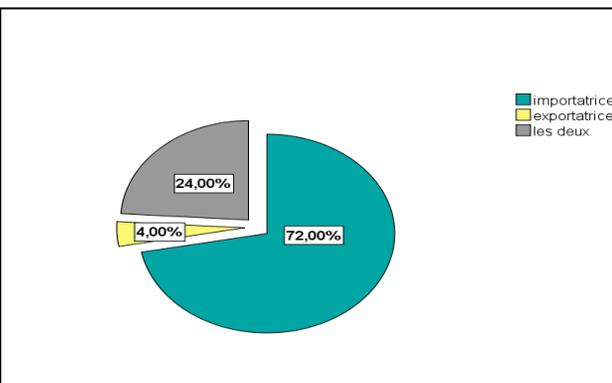
Q 6 : Etes-vous une entreprise importatrice ou exportatrice ?

Tableau (3.21) : Entreprise import/export

	Fréquence	%	% cumulé
Importatrice	18	72,0	72,0
Exportatrice	1	4,0	76,0
Les deux	6	24,0	100,0
Total	25	100,0	

Source: Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

Graphe (3.7) : Entreprise import/export



Source: Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

On remarque que 72% clients grandes entreprises de la SGA sont des entreprises importatrices, 24% sont importatrices et exportatrices en même temps et 4% seulement sont des entreprises exportatrices.

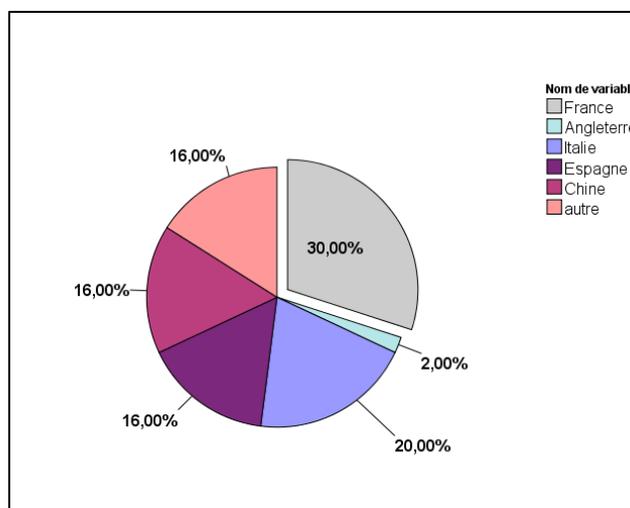
Q 7 : De quel pays vous importez et/ou exportez le plus ?

Tableau (3.22) : Pays import/export

	Réponses		% d'observations
	N	%	
France	15	30,0%	60,0%
Angleterre	1	2,0%	4,0%
Italie	10	20,0%	40,0%
Espagne	8	16,0%	32,0%
Chine	8	16,0%	32,0%
Autre	8	16,0%	32,0%
Total	50	100,0%	200,0%

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

Graphe (3.8): Pays import/export



Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

Les résultats nous montrent que 30% des produits sont importés de France, 20% d'Italie, 16% de la Chine, Espagne et d'autres pays (généralement Etats arabes du golfe UAE, Maroc, Tunisie) et seulement 2% d'Angleterre.

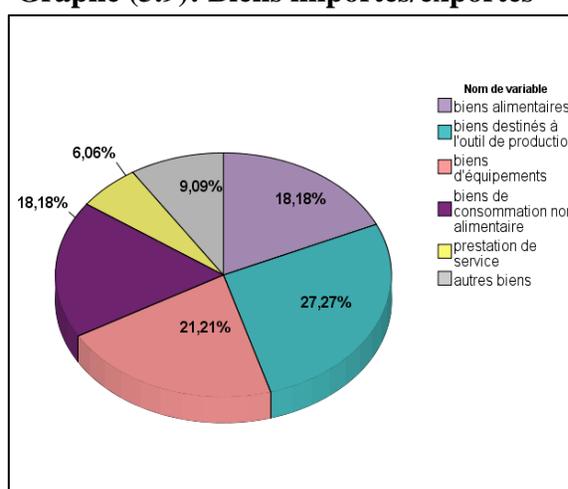
Q8 : Quels sont les produits que vous importez/exportez le plus ?

Tableau (3.23) : Biens importés/ exportés

	Réponses		% d'observation
	N	%	
Biens alimentaires	6	18,18%	24,0%
Biens destinés à l'outil de production	9	27,27%	36,0%
Biens d'équipements	7	21,21%	28,0%
Biens de consommation non alimentaire	6	18,18%	24,0%
Prestation de service	2	6,06%	8,0%
Autres biens	3	9,09%	12,0%
Total	33	100,00%	132,0%

Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

Graphe (3.9): Biens importés/exportés



Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

On remarque que les biens les plus importés et/ou exportés sont les biens destinés à l'outil de production avec un pourcentage de 27,27%, ensuite les biens d'équipement avec un pourcentage de 21,21%, 18,18% pour les biens alimentaires et non alimentaires, et enfin 15,15% sont répartis entre la prestation de service et d'autres biens.

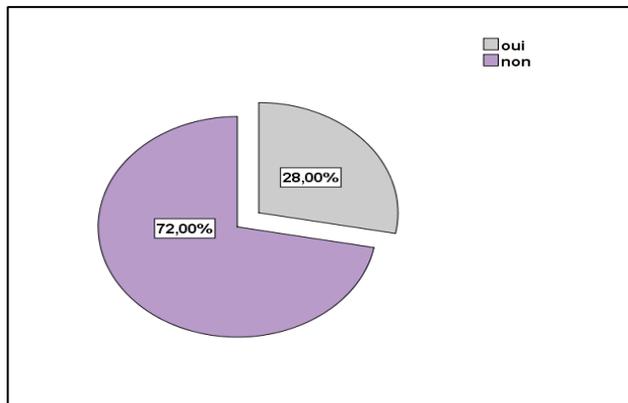
Q 9 : Est-ce que la prédomiciliation électronique vous contrarie ?

Tableau (3.24) : La prédomiciliation

	Fréquence	%	% cumulé
Oui	7	28,0	28,0
Non	18	72,0	100,0
Total	25	100,0	

Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

Graphe (3.10) : La prédomiciliation



Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

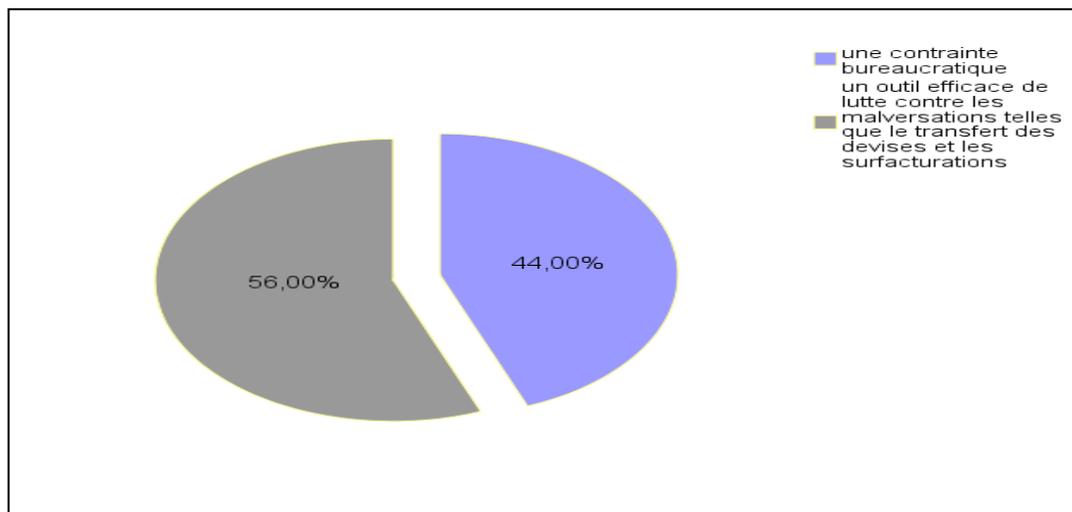
72% des interrogés ont répondu que la prédomiciliation ne leur pose aucun problème, 28% au contraire leur cause du mécontentement.

Q 10 : Est-ce que vous la percevez comme ?

Tableau (3.25) : La perception de la prédomiciliation

	Fréquence	%	% cumulé
Une contrainte bureaucratique	11	44,0	44,0
Un outil efficace de lutte contre les malversations telles que le transfert des devises et les surfacturations	14	56,0	100,0
Total	25	100,0	

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

Graphe (3.11) : La perception de la prédomiciliation

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

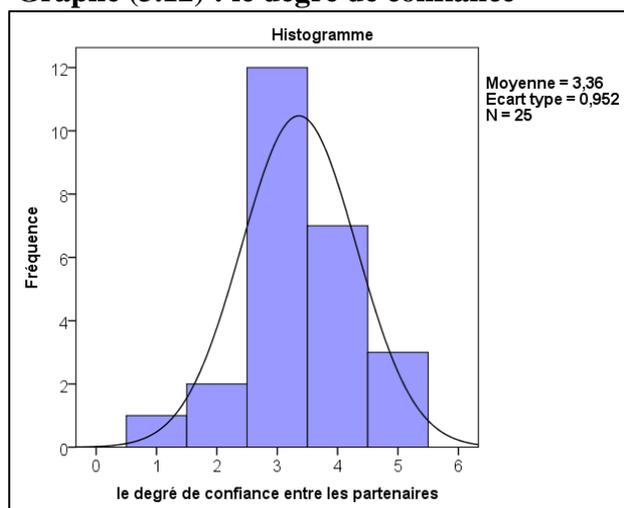
Nous remarquons que 56% des répondants perçoivent la prédomiciliation comme une lutte contre les malversations telles que le transfert et les surfacturations, 44% trouvent que c'est une contrainte bureaucratique.

Q 11 : Quel est le degré de confiance de votre relation avec votre partenaire ?

Tableau (3.26) : Le degré de confiance

	N	%	% Cumulé
Pas du tout suffisante	1	4,0	4,0
Pas suffisante	2	8,0	12,0
Moyennement suffisante	12	48,0	60,0
Suffisante	7	28,0	88,0
Très suffisante	3	12,0	100,0
Total	25	100,0	

Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

Graphe (3.12) : le degré de confiance

Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

48% des interrogés déclarent que la confiance entre eux et leurs partenaires est moyennement suffisante, 28% ont répondu qu'il y a une confiance suffisante entre eux, 12% qui ont une confiance totale en leurs partenaires, et seulement 8% n'ont pas confiance en leurs partenaires, et finalement 4% qui n'ont pas du tout confiance en leurs partenaire commercial.

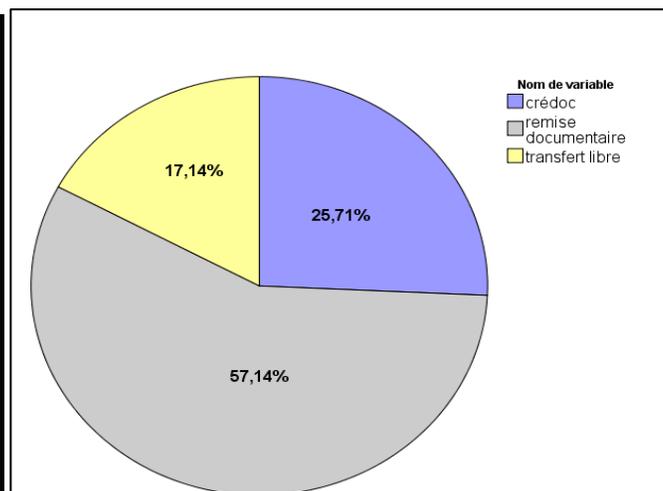
Cela nous amène à dire que la quasi-totalité des répondants ont une bonne relation avec leurs partenaires étrangers.

Q 12 : Quelle(s) est (sont) la/les technique (s) de paiement que vous utilisez le plus ?

Tableau (3.27) : Les techniques de paiement **Graphe (3.13): Les techniques de paiement**

	Réponses		% D'observation
	N	%	
Credoc	9	25,71%	36,0%
Remise Documentaire	20	57,14%	80,0%
Transfert libre	6	17,14%	24,0%
Total	35	100,0%	140,0%

Source : Logiciel SPSS selon l'enquête



Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

Nous relevons que 57,1% des répondants utilisent la remise documentaire, 25,7% utilisent le Credoc, et enfin 17,1% ont choisi le transfert.

Car en utilisant cette technique l'importateur à l'avantage de payer son fournisseur à sa volonté, la banque n'engage pas sa responsabilité.

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

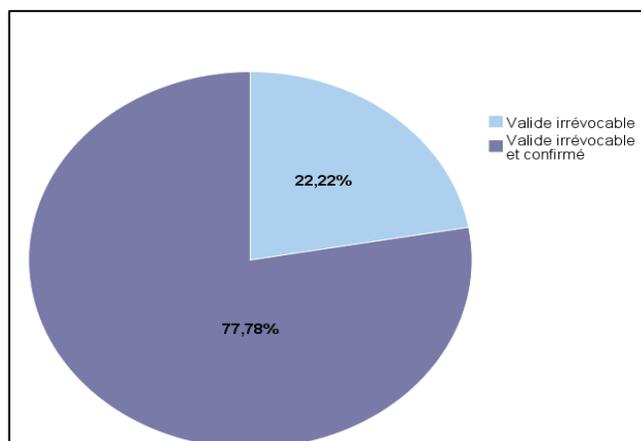
Q 13 : Si vous avez choisi le crédit documentaire, quel type utilisez-vous ?

Tableau (3.28) : Type de Credoc

	Fréquence	%	% cumulé
Irrévocable	2	22,22	22,22
Irrévocable Et Confirmé	7	77,78	100,0
Total	9	100,0	

Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

Graphe (3.14) : Type de Credoc.



Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

Pour le type de crédit documentaire utilisé, la majorité des opérations effectuées par crédit documentaire sont de type irrévocable et confirmé 77,78% car il offre plus de sécurité, 22,22% sont de type irrévocable.

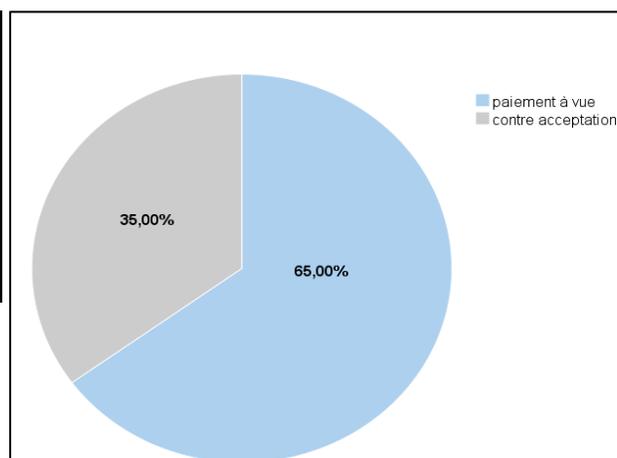
Q 14 : Si vous avez choisi la remise documentaire, quel type utilisez-vous ?

Tableau (3.29) : Type de Remdoc

	N	%	% cumulé
Paiement à vue	13	65,0	65,0
Contre acceptation	7	35,0	100,0
Total	20	100,0	

Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

Graphe (3.15) : Type de Remdoc



Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

On remarque que 65% de ceux qui utilisent la remise documentaire préfèrent que cette dernière soit à vue, 35% préfèrent qu'elle soit contre acceptation.

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

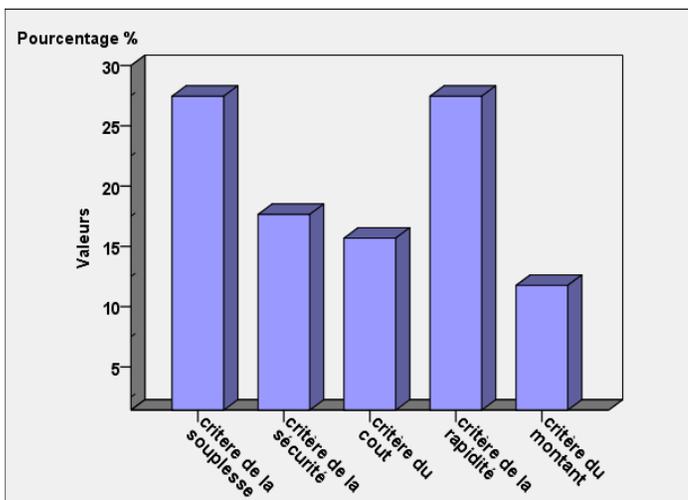
Q 15 : Sur quels critères vous vous basez pour le choix de la technique de paiement ?

Tableau (3.30): Critères de choix

	Réponses		% D'observation
	N	%	
La souplesse	14	27,5%	56,0%
La sécurité	9	17,6%	36,0%
Coût	8	15,7%	32,0%
La rapidité	14	27,5%	56,0%
Le montant	6	11,8%	24,0%
Total	51	100,0%	204,0%

Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

Graphe (3.16) : Critères de choix



Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

On constate que la plupart des clients interrogés se basent sur les deux critères souplesse et rapidité pour le choix de la technique.

Les pourcentages les plus élevés : 27,5% des résultats obtenus montrent que la majorité des clients se basent sur les deux critères souplesse et rapidité dans le choix de la technique de paiement, 17,6% ont choisi la sécurité comme critère de choix, 15,7 % se basent sur le critère de coût, et seulement 11,8% ont choisi le critère du montant de la marchandise, chose qui confirme que le client donne une énorme importance à la souplesse et la rapidité.

Q 16 : Selon vous, quel a été l'impact de l'imposition du crédit documentaire comme unique moyen de paiement des importations en 2009 ?

La majorité des répondants trouvent que c'était la cause de rupture d'approvisionnement de matières premières, des arrêts de production, et des pénuries de produits finis.

Q 17 : selon vous, pourquoi l'Algérie a-t-elle de nouveau autorisé les autres moyens de paiement ?

L'Algérie a de nouveau autorisé les autres techniques à l'importation car l'imposition du Credoc comme seul moyen de paiement a affaibli l'activité des entreprises. Cette décision a eu pour effet

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

d'approvisionner les entreprises en matières premières et autres inputs nécessaires à leurs chaînes de fabrication.

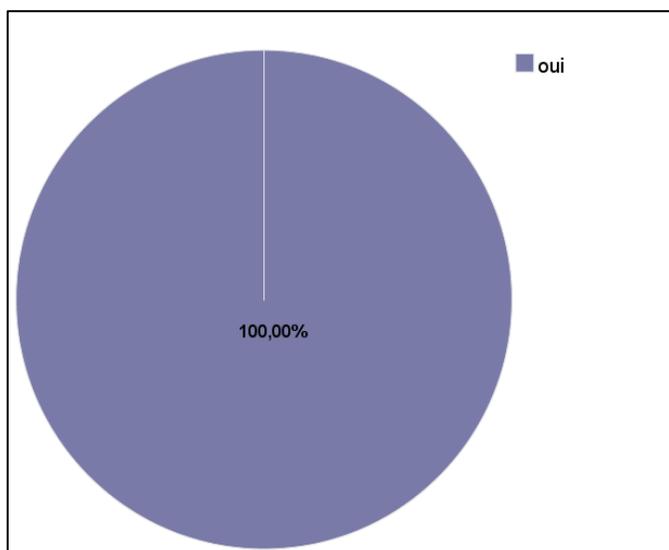
Q 18 : Etes-vous d'accord avec ce choix ?

Tableau (3.31) : L'acceptation du choix

	Fréquence	%	% cumulé
Oui	25	100,0	100,0

Source : Logiciel SPSS selon l'enquête

Graphe(3.17):L'acceptation du choix



Source : Logiciel SPSS de l'enquête

On constate que 100% des répondants sont d'accord avec la ré-autorisation des autres moyens de paiement à l'importation.

4.3.2. Les résultats en tri croisé :

Le tri croisé est une extension à plusieurs variables du tri à plat

Le tri croisé :

Le tri croisé résulte du croisement des résultats obtenus sur deux questions (ou variables) d'un questionnaire

Q 11 : quel est le degré de confiance de votre relation avec votre partenaire étranger ?

Q 12 : quelle(s) la/les technique(s) de paiement que vous utilisez le plus dans vos opérations import/export ?

Tableau (3.32) : Résultat du tri croisé entre la technique et le degré de confiance

			le degré de confiance entre les partenaires					Total
			pas du tout suffisante	pas suffisante	moyennement suffisante	suffisante	très suffisante	
Technique	Credoc	Effectif	1	2	6	0	0	9
		% dans \$technique	11,1%	22,2%	66,7%	0,0%	0,0%	
	Remdoc	Effectif	0	0	11	6	3	20
		% dans \$technique	0,0%	0,0%	55,0%	30,0%	15,0%	
Transfert libre	Effectif	0	1	2	2	1	6	
	% dans \$technique	0,0%	16,7%	33,3%	33,3%	16,7%		
Total	Effectif	1	2	12	7	3	25	

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

A partir de ce tri croisé on constate que 100% de ceux qui ont choisi le Credoc ont une confiance insuffisante à moyenne en leurs partenaires étrangers, 66,7% ont une confiance moyenne en leurs partenaires, mais malgré cette confiance leurs fournisseurs exigent cette technique de paiement.

100% de ceux qui ont choisi la remise documentaire ont une confiance moyennement suffisante à très suffisante, donc tous ceux qui ont choisi la remise ont une bonne relation avec leurs partenaires,

Pour le transfert 83.3% de ceux qui l'ont choisi ont une confiance moyennement suffisante à très suffisante en leurs partenaires étrangers. Pour les 16,7% qui n'ont pas une confiance suffisante en leurs partenaires mais ils choisissent tout de même le transfert sont généralement des entreprises exportatrices.

Q 12 : Quelle(s) la/les technique(s) de paiement que vous utilisez le plus dans vos opérations import/export ?

Q 15 : Sur quels critères vous vous basez pour le choix de la technique de paiement ?critère sécurité.

Tableau (3.33) : Résultat du tri croisé entre le Credoc et le critère de la sécurité

			critère de la sécurité		Total
			oui	Non	
Credoc	oui	Effectif	8	1	9
		% dans Credoc	88,9%	11,1%	100,0%
		% dans critère de la sécurité	88,9%	6,3%	36,0%
		% du total	32,0%	4,0%	36,0%
	non	Effectif	1	15	16
		% dans Credoc	6,3%	93,8%	100,0%
		% dans critère de la sécurité	11,1%	93,8%	64,0%
		% du total	4,0%	60,0%	64,0%
Total		Effectif	9	16	25
		% dans Credoc	36,0%	64,0%	100,0%
		% dans critère de la sécurité	100,0%	100,0%	100,0%
		% du total	36,0%	64,0%	100,0%

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

D'après le tableau ci-dessus, on constate que 88,9% des entreprises qui ont choisi le crédit documentaire se basent sur le critère de la sécurité dans leur choix, tandis que les entreprises qui ne l'ont pas choisi ne se basent pas sur ce critère dans leur choix. On en déduit que le critère de sécurité est déterminant du choix du crédit documentaire.

Vérification mathématique par le test de khi-deux :

On pose comme hypothèses :

H0 : le choix du Credoc est indépendant du critère de la sécurité.

H1 : le choix du Credoc est dépendant du critère de la sécurité.

Les résultats sont démontrés par le tableau suivant :

Tableau (3.34) : Test de contingence entre le Credoc et la sécurité.

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	17,073	1	0,000
Correction pour continuité	13,675	1	0,000
Rapport de vraisemblance	18,911	1	0,000
Test exact de Fisher			
Association linéaire par linéaire	16,390	1	0,000
N d'observations valides	25		

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

On remarque que le P du khi-deux de Pearson est inférieur à 0.05, donc on accepte H1 et on rejette H0.

On constate qu'il existe une relation de dépendance entre le choix du Credoc comme technique de paiement et le critère de sécurité.

On en déduit que le crédit documentaire offre une grande sécurité, mais pourquoi la majorité préfère la remise documentaire au Credoc ?

Q 12 : Quelle(s) la/les technique(s) de paiement que vous utilisez le plus dans vos opérations import/export ? Remise

Q 15 : Sur quels critères vous vous basez pour le choix de la technique de paiement ?

Chapitre 03 : l'analyse comparative des techniques de paiement

Tableau (3.35) : Résultat du tri croisé entre la Remdoc et les critères de choix de la technique.

			critères de choix de la technique					Total
			critère de la souplesse	critère de la sécurité	critère du coût	critère de la rapidité	critère du montant	
Remdoc	oui	Effectif	13	5	8	12	4	20
		% dans remise	65,0%	25,0%	40,0%	60,0%	20,0%	
		% dans \$critères techniques	92,9%	55,6%	100,0%	85,7%	66,7%	
		% du total	52,0%	20,0%	32,0%	48,0%	16,0%	80,0%
non		Effectif	1	4	0	2	2	5
		% dans remise	20,0%	80,0%	0,0%	40,0%	40,0%	
		% dans \$critères techniques	7,1%	44,4%	0,0%	14,3%	33,3%	
		% du total	4,0%	16,0%	0,0%	8,0%	8,0%	20,0%
Total		Effectif	14	9	8	14	6	25
		% du total	56,0%	36,0%	32,0%	56,0%	24,0%	100,0%

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête.

Nous remarquons que la majorité des entreprises qui ont choisi la remise documentaire comme technique de paiement à l'international se basent sur les deux critères souplesse et rapidité, représentant respectivement 65% et %60, et 40% ont choisi le coût comme critère de choix.

Vérification mathématique par le test de khi-deux

On va tester la relation de contingence avec le test de khi-deux entre les variables technique Remdoc, et le critère de la souplesse.

On pose comme hypothèses :

H0 : le choix de la Remdoc est indépendant du critère de la souplesse.

H1 : le choix de la Remdoc est dépendant du critère de la souplesse.

Tableau (3.36) : Test de contingence entre la Remdoc et le critère de souplesse

Tests du khi-deux

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	11,402	1	0,001
Correction pour continuité	8,826	1	0,003
Rapport de vraisemblance	12,382	1	0,000
Association linéaire par linéaire	10,946	1	0,001
N d'observations valides	25		

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

On remarque que le P du khi-deux de Pearson est inférieur à 0.05, donc on accepte H1 et on rejette H0.

On constate qu'il existe une relation de dépendance entre le choix de la remise documentaire comme technique de paiement et le critère de souplesse.

On va tester la relation de contingence avec le test khi-deux entre les variables technique Remdoc et critère rapidité.

On pose comme hypothèses :

H0 : le choix de la Remdoc est indépendant du critère de la rapidité.

H1 : le choix de la Remdoc est dépendant du critère de la rapidité.

Tableau (3.37) : test de contingence entre la Remdoc et le critère de rapidité

Tests du khi-deux

	Valeur	Ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
khi-deux de Pearson	3,287	1	0,070
Correction pour continuité	1,715	1	0,190
Rapport de vraisemblance	3,395	1	0,065
Association linéaire par linéaire	3,156	1	0,076
N d'observations valides	25		

Source : Logiciel SPSS selon les données de l'enquête

On remarque que le P du khi-deux de Pearson est supérieur à 0.05, donc on accepte H0 et on rejette H1.

On constate qu'il n'existe pas de relation de dépendance entre le choix de la remise documentaire comme technique de paiement et le critère de rapidité.

Nous constatons qu'acheteur et vendeur sont plus ou moins familiarisés avec la remise documentaire car elle est plus souple, la durée de sa réalisation est courte, contrairement au Credoc qui offre plus de sécurité mais la durée est très longue dans la circulation des documents originaux ainsi que son traitement qui demande trop de formalisme dans la vérification des documents.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons d'abord essayé de donner un aperçu sur le déroulement de chaque technique de paiement ainsi que les commissions perçues au cours du traitement de ces dernières au sein de la SGA, nous avons par la suite ressorti les éléments de convergence et de divergence entre ces techniques internationales. Enfin, il nous a été primordial de sonder l'opinion et l'avis d'importateurs algériens qui sont les principaux protagonistes quant à leurs préférences en terme de moyens de règlement via un questionnaire destiné à l'enquête qu'on avait réalisé auprès des clients de la SGA et qu'on avait analysé à l'aide du logiciel SPSS.

Nous avons conclu que malgré la complexité et le coût élevé du crédit documentaire, il demeure la technique de paiement, procurant le plus de sécurité. En effet, le règlement ne se fera que contre remise des documents attestant l'expédition de la marchandise, en conséquence l'importateur est certain de recevoir la marchandise,

Par ailleurs, la remise documentaire est un moyen de paiement efficace, plus simple et plus rapide que le crédit documentaire, dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes.

En outre, le transfert libre est la technique la plus souple et la moins coûteuse, mais c'est la moins utilisée, car elle n'offre aucune sécurité aux contractants.

Enfin, le court séjour durant lequel nous avons effectué cette étude, pourrait en biaiser certains points, du fait que certains aspects aient pu échapper à notre connaissance, en vertu de la grande confidentialité dont ont fait preuve certains de nos interlocuteurs.

Conclusion générale

Conclusion générale

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en étudiant profondément le crédit documentaire, la remise documentaire ainsi que le transfert libre comme technique de paiement à l'international.

L'importance des transactions commerciales oblige les contractants à prendre leurs précautions au courant de la négociation du contrat commercial et de se mettre d'accord sur ses conditions. De là est apparue la nécessité de recourir à des outils d'aide pour gérer les relations commerciales internationales précurseurs des techniques de paiement.

Cette recherche avait comme objectif d'apporter plus d'éclaircissements sur les techniques de paiement à l'international et de connaître la perception du meilleur moyen de paiement pour les cocontractants en mettant en évidence le degré de sécurité, la rapidité, la souplesse ainsi que le coût.

En effet, l'importateur fait son choix à partir des caractéristiques qui définissent sa relation avec son partenaire commercial.

Afin de répondre le plus amplement possible aux objectifs de la recherche, nous avons essayé d'étudier profondément les trois techniques de paiement, ensuite nous avons traité la procédure de déroulement de chaque technique de paiement, enfin nous avons élaboré une étude comparative entre les trois techniques utilisées dans le règlement des opérations internationales ainsi qu'une analyse par questionnaire menée auprès des clients de la société générale d'Algérie.

L'étude comparative et l'enquête menée auprès des clients de la SGA, analysée par le logiciel SPSS nous ont ainsi permis d'obtenir les résultats cités ci-dessous, ces derniers nous ont éclairés sur les facteurs impactant la prise décisionnelle quant à la technique utilisée s'agissant des paiements des importations, sur les risques qui peuvent y être associés et le meilleur moyen pour les éviter selon le choix de la technique de paiement.

Après l'analyse des résultats, nous avons constaté que :

⇒ Le crédit documentaire est la meilleure technique pour régler les opérations internationales pour l'acheteur et le vendeur selon le critère de sécurité. Le Credoc offre une protection quasi-totale, mais l'engagement de la banque dans le paiement par Credoc rend celle-ci plus rigoureuse dans l'examen des documents. De plus, il est le plus coûteux du fait de la multitude des commissions perçues par la banque.

⇒ La remise documentaire est la technique la plus utilisée par les importateurs algériens, car la durée de sa réalisation est courte, elle est plus souple et moins coûteuse que le crédit documentaire. Mais elle est fondée sur la base d'une bonne confiance entre les cocontractants, elle ne couvre pas les risques d'une marchandise non conforme pour l'acheteur, ou le risque de non-paiement pour le vendeur. Ces risques sont suffisamment couverts lors d'un règlement par crédit documentaire.

⇒ Le transfert libre est une technique de paiement fondée sur la base d'une confiance totale, néanmoins, son utilisation reste minime et substantiellement négligeable du fait de l'existence d'un certain niveau de doute entre contractants ainsi que les règles régissant le transfert libre.

Après l'analyse des résultats, nous avons constaté que :

D'une part, le crédit documentaire reste le meilleur moyen pour régler les opérations internationales pour l'acheteur suivant le critère de sécurité.

D'autre part, la remise documentaire présente la meilleure technique de paiement selon les critères de rapidité, coût et souplesse.

Notre étude empirique nous a permis de confirmer ou d'infirmer les hypothèses suivantes :

H1 : la procédure du crédit documentaire est plus complexe que la remise et le transfert libre dans ses différentes phases de déroulement.

H2 : Suivant le niveau de sécurité de la transaction, le crédit documentaire est le moyen de paiement idéal à l'international.

H3 : le transfert libre est le moyen de paiement le moins coûteux, en conséquence le plus utilisé par les importateurs Algériens.

Les hypothèses H1 et H2 sont confirmées, par contre l'hypothèse H3 est infirmée, ceci à travers les recherches présentées dans ce mémoire.

A partir de notre étude et des résultats obtenus, nous prenons la liberté d'élaborer des recommandations comme suit :

Pour la banque :

- Réduire les frais élevés liés à l'exécution d'une opération faite par un crédit documentaire (Baisser les commissions d'engagement que la banque exige).

- Assouplir les procédures internes et allègement des dossiers, en particulier les dossiers du crédit documentaire.
- Créer des postes s'occupant de l'information et de l'orientation des clients dans leur choix de la technique de paiement et établir des brochures gratuites pour mieux informer ses clients.
- Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque.

Pour l'importateur :

- D'accorder une plus grande attention à la rédaction des contrats.
- De solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple.
- De bien connaître les règles et usages applicables au commerce international avant d'effectuer n'importe quelle opération.
- De choisir la technique de paiement adéquate à chaque opération d'importation.

Tout au long de l'élaboration de ce travail, nous avons rencontré plusieurs difficultés, les principales sont la rétention de l'information, l'instabilité des règles du commerce extérieur en Algérie.

Enfin, le commerce extérieur en Algérie, en particulier les opérations d'importation en Algérie, est un thème aussi vaste qu'on pourrait le croire. Ainsi, nous souhaiterions que cette thématique soit reprise afin que les promotions suivantes puissent apporter de nouvelles modifications qui contribueront ainsi à la vulgarisation de cette démarche qui reste ambiguë dans une certaine mesure du fait de l'instabilité du cadre réglementaire lié au commerce international.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages :

- ❖ ADYEL, (K), crédit documentaire et connaissance, édition Iarcier, Bruxelles, 2012.
- ❖ BARRAINE, (R) : *nouveau dictionnaire de droit et de sciences économiques*, éditeur librairie générale de droit et de jurisprudence, France, 1974
- ❖ CAUDAMINE, (G) et MONTER (J) : *banque et marchés financiers*, édition ECONOMICA, Paris, 1998
- ❖ DESTEXHE, (C) : *le contrat de vente international*, édition edipro, 2^{ème} édition, Belgique, 2010
- ❖ GARSUAULT, (P) : *opérations bancaires à l'international*, édition RB, 2^{ème} édition, Paris, 2015
- ❖ GRAUMAN-YETTOU, (S) : *commerce international guide pratique*, 6^{ème} édition, France, 2005
- ❖ HADDAD, (S) : *le crédit documentaire*, édition pages bleues, Alger, 2011
- ❖ HADDAD, (S) : *Les incoterms 2000*, éditions pages bleues, Alger, 2009.
- ❖ KSOURI, (I) : *les opérations de commerce international*, BERTI éditions, Alger, 2014
- ❖ LASARY, (K) : *le commerce international*, édition Dalooz, Belgique, 2005.
- ❖ LEGRAND (G) et MARTINI (H) : *Commerce international* ,3^{ème} édition, Dunod, Paris 2010
- ❖ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Commerce international* ,2^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2008
- ❖ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *Gestion des opérations import-export*, édition DUNOD, Paris, 2008
- ❖ LEGRAND, (G) et MARTINI (H) : *techniques du commerce international*, 2^{ème} Edition, GUALINO éditeur, Paris, 2002.

- ❖ MARTINI (H) et DEPREE (D), KLEIN-CORNEDE (J) : *crédits documentaires lettres de crédit stand-by caution et garanties*, 2^{ème} édition, édition RB, Paris, 2010, p.44
- ❖ NAJI, (J) et MORIN (N) : *commerce international*, 2^{ème} édition, édition du renouveau pédagogique, Québec, 2009.
- ❖ NGUYEN-THE, (M) : *importé*, 4^{ème} édition, édition EYOROLLE, Paris, 2011.
- ❖ PAVEAU (J) et autres : *exporter pratique du commerce international*, édition FOUCHER, Malakoff, 2013
- ❖ PASCO, (C) : *commerce international*, 4^{ème} édition, DUNOD, Paris, 2002.
- ❖ PASCO, (C) : *commerce international*, édition DUNOD, Paris, 1997.
- ❖ PEYRARD, (J) : *gestion financière internationale*, 4^{ème} édition, Vuibert, Paris, 1999.
- ❖ TORRES, (O) : *pme des nouvelles approches*, édition ECONOMICA, Paris, 1998.

Thèses et mémoire :

- ❖ AMRAR, (Y) : *le crédit documentaire comme mode de paiement des opérations de commerce international*, mémoire d'ingénieur en finance et actuariat, école nationale supérieure de statistique et d'économie appliquée, Alger, 2012.
- ❖ BOUCHATAL, (S) : *le commerce international, paiement, financement et risques y afférents*, mémoire en vue de l'obtention d'un diplôme supérieur des études bancaires, écoles supérieur des banques, Alger, 2003.
- ❖ BOUHAFARA, (A) : *la gestion des risques liés au financement du commerce extérieur*, mémoire de master, école supérieure de commerce, Alger, 2016.
- ❖ CHIENAB, (S) et KARAOUI (R) : *étude des techniques et des instruments de paiement des opérations à l'international*, mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un master en finance et actuariat, école nationale supérieure de statistique et d'économie appliquée, Alger, 2016
- ❖ DJEZZAR, (A) : *L'étude des techniques de paiement dans le commerce international*, mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme supérieur des études bancaires, école supérieure des banques, Alger, 2011.

Textes réglementaires :

- ❖ Note de la banque d'Algérie n°17 /2016/DGC du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaires agréés
- ❖ Règlement n°07-01, du 03 février 2007 de la banque d'Algérie.

Autres documents et guides :

Document interne au CPA, Institut de la formation bancaire, les opérations bancaires avec l'étranger, 2016

Document interne à la SGA (canal info)

Documents interne de la BEA, Fiche de contrôle, 28-02-2012.

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

OUACHERINE, (H) : guide de méthodologie de la recherche en sciences sociales, Alger, 2013

Sites internet :

www.lexinter.net

www.barreau.qc.ca

www.gcbsourcing.com

<https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010>

www.eftg-dz.com

www.glossaire-international.com

<http://thianedia.blogspot.com/2011/03/les-11-nouveaux-incoterms-2011.htm>

www.m-elhadi.over-blog.com

www.mataf.net

<https://www.algerianbanks.com>

http://www.lepoint.fr/argent/bitcoin-la-monnaie-virtuelle-une-valeur-refuge-13-01-2017-2096832_29.php

www.cours-de-droit.net

www.comprendrelespaiements.com

www.définition-marketing.com

Annexes

Annexe n°1 : historique de la société générale Algérie.

Historique société générale Algérie

1999 : Création de la filiale Société Générale Algérie, Créée en 1999, avec un capital de 500 millions de dinars, société générale Algérie, est l'une des premières privées à s'installer en Algérie.

2000 : Ouverture à la clientèle de la 1ère Agence d'el Biar en mars 2000. La SGA a ouvert officiellement ses portes le 29 mars 2000 et a débuté timidement son activité en Algérie avec seulement une seule agence en l'occurrence, celle d'El biar sous le numéro (101).

2001 : l'ouverture de trois agences à Alger donne le départ d'un réseau qui se veut à chaque jour plus proche de ses client.

2002 : allant toujours de l'avant avec l'ambition d'être une banque de proximité au service de l'économie nationale, elle introduit en 2002 le leasing destiné aux entreprises avec la création d'un département qui lui est complètement dédié.

2004 : Société Générale Algérie est une filiale à 100% du Groupe Société Générale après le rachat des actionnaires minoritaires.

2007- 2008 : Renforcer son activité auprès des entreprises. La SGA continue sa progression dans le margé des entreprises en créant la direction Grandes Entreprises Internationales (DGEI) et de la direction Grandes Entreprises Nationales (DGEN).

2009 : Création de l'activité Banque de Financement d'Investissement (BFI), afin d'offrir l'accompagnement nécessaire aux investisseurs.

2010 : Création de quatre Centres d'Affaires à Alger pour mieux servir les petites et moyennes entreprises.

2011 : Création de l'Agence Clientèle Patrimoniale (ACP) et nouvelle posture de communication basée sur la valeur «Esprit d'équipe».

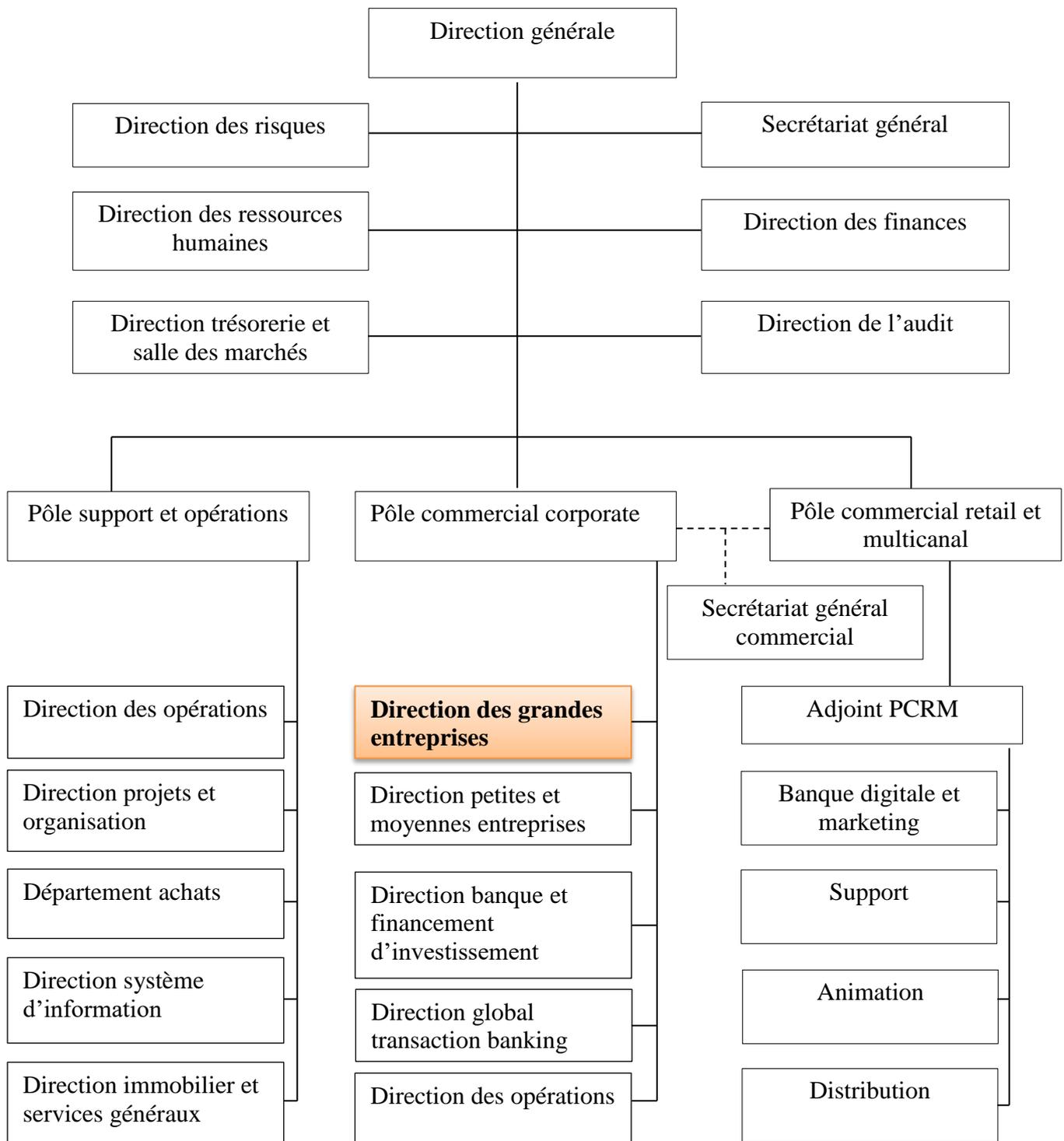
2012 : L'ouverture de 7 nouvelles agences à travers le territoire national, afin de s'approcher au maximum de la clientèle.

2013 : L'ouverture de la Salle des Marchés et création de la filière Global Trade Banking (GTB), fédérant les activités de cash management, de correspondant banking, de financement du commerce international, d'affacturage et des services de changes associés.

2014-2016 : L'ouverture de trois Centres d'Affaires à Dar El Beida (Alger), Tizi Ouzou, Blida, Rouiba (Zone Industrielle)., Annaba, ouverture de l'agence Constantine Ali Mendje

Annexe n°2 : l'organigramme de la société générale Algérie.

Organigramme de la société générale Algérie-mars 2017 :



Annexe n°3 : la demande d'ouverture

 SOCIETE GENERALE ALGERIE		DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION																																	
01_Date : 24/04/2017		03_Agence : 00022 Grandes Entreprises AFAK																																	
02_Donneur D'ordre : ██████████ Adresse : ██████████ NIF : ██████████ N° compte : ██████████		04_Beneficiaire : ██████████ Adresse : ██████████ Tel : ██████████ Fax : ██████████																																	
05_Date D'expiration Du Crédit : 23/07/2017 Lieu d'expiration : Irlande 06_Irrevocable <input checked="" type="checkbox"/> , Irrévocable et confirme <input type="checkbox"/> 07_Credit Transférable : Oui <input type="checkbox"/> , Non <input checked="" type="checkbox"/>		11_Montant du crédit : En chiffres : 11 942,00 En lettres : Onze mille neuf cent quarante-deux Euros Devise : EUR Maximum <input type="checkbox"/> Environ <input checked="" type="checkbox"/> 0,00 % A ouvrir Auprès de la banque du fournisseur																																	
08_Assurance Couverte Par : Ordonnateur <input checked="" type="checkbox"/> .Bénéficiaire <input type="checkbox"/>		12_Banque Du Bénéficiaire: ALLIED IRISH BANKS PLC,BANKCENTRE CODE SWIFT : AIBKIE2D <input type="checkbox"/> Paiement à vue, <input checked="" type="checkbox"/> Paiement Diffère A : 59 Date c Jours date d'expédition. <input type="checkbox"/> Acceptation De Traite A : <input type="checkbox"/> Autre :																																	
09_Expedition Partielles : Autorisées <input type="checkbox"/> Non Autorisées <input checked="" type="checkbox"/> Transbordement : Autorisés <input type="checkbox"/> Non Autorisés <input checked="" type="checkbox"/>																																			
10_Embarquement. Expédition, Prise en charge de : Aeroport Europeens A destination de : Aeroport d'Alger Au Plus Tard Le : 02/07/2017																																			
13_Description de la marchandise : 960 KG Emmental Flavor H205 Conformément à la commande 4500545842 Conforme facture Proforma N° S0090709 Du 04/24/2017 Contrat de vente : FOB <input type="checkbox"/> , CFR <input type="checkbox"/> ,FCA <input type="checkbox"/> , CPT <input checked="" type="checkbox"/> , Autre <input type="checkbox"/> Lieu :Suivant Incoterms 2010 CCI .																																			
14_Documents (canal bancaire): <table border="1"> <thead> <tr> <th>Document</th> <th>Nombre</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Facture commerciale originale</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Copie Facture commercilae</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Originale certificat d'origine</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Originale lettre de transport aérien (LTA)</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>		Document	Nombre	Facture commerciale originale	1	Copie Facture commercilae	1	Originale certificat d'origine	1	Originale lettre de transport aérien (LTA)	1	15_Documents pli: cartable <input type="checkbox"/> , courrier express <input checked="" type="checkbox"/> , Non prévu <input type="checkbox"/> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Document</th> <th>Nombre</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Originale lettre de transport aérien (LTA)</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Facture commerciale originale</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Original du Certificat Sanitaire</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Original du Certificat D'analyse</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Originale certificat d'origine</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Originale certificat de conformité</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Originale Certificat Hallal</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>EUR1 ORIGINAL</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Originale Liste de colisage</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Originale EXA</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>		Document	Nombre	Originale lettre de transport aérien (LTA)	1	Facture commerciale originale	1	Original du Certificat Sanitaire	1	Original du Certificat D'analyse	1	Originale certificat d'origine	1	Originale certificat de conformité	1	Originale Certificat Hallal	1	EUR1 ORIGINAL	1	Originale Liste de colisage	1	Originale EXA	1
Document	Nombre																																		
Facture commerciale originale	1																																		
Copie Facture commercilae	1																																		
Originale certificat d'origine	1																																		
Originale lettre de transport aérien (LTA)	1																																		
Document	Nombre																																		
Originale lettre de transport aérien (LTA)	1																																		
Facture commerciale originale	1																																		
Original du Certificat Sanitaire	1																																		
Original du Certificat D'analyse	1																																		
Originale certificat d'origine	1																																		
Originale certificat de conformité	1																																		
Originale Certificat Hallal	1																																		
EUR1 ORIGINAL	1																																		
Originale Liste de colisage	1																																		
Originale EXA	1																																		
16_Document à présenter dans les 21 jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit.																																			
17_Tous frais et commissions en Dehors de l'Algérie sont: A la charge du : Donneur d'ordre <input type="checkbox"/> , Bénéficiaire <input checked="" type="checkbox"/>																																			

Annexe n°4 : la facture pro forma.



PROFORMA INVOICE

Invoice No. **50090709**

LISTOWEL

TRALEE ROAD

CO KERRY
IRELAND

TO:

REMITTANCE:

ALLIED IRISH BANKS PLC,
BANKCENTRE BRANCH
BALLSBIDGE
DUBLIN 4
IRELAND

Sort Code: 93 13 65

A/C NO: 22760172

A/C Name:

CARRIER Kerry Ingredients

DESPATCH NOTE:

DATE: 24/04/2017

PALLETS: TBC
DELIVERY DATE: 31/05/2017

ACCOUNT NO:

BRANCH NO:

ZF84

0

CUSTOMER ORDER NO: 4500545842

CURRENCY: EUR
UNIT: TONNE

ITEM	CODE	DESCRIPTION	QTY KG	PRICE/TN	VALUE	VAT
1	H205	Flavour EMMENTAL H205	960	12440	11,942.40	0%

PAYMENT TERMS:

PRO FORMA

Incoterm CPT Airport Algeria
Letter of Credit/
Payment 59 days from Invoice date

TERMS	PRICE	TOTAL VAT	TOTAL VALUE
LC	€ 12440	0.00	11,942.40

Country of Origin: Ireland



Annexe n°5 : la prédomiliation.



Le 27/04/2017

PRE DOMICILIATION N° 170044366

Nous vous informons que sur la base des informations ci-dessous, votre demande de pré domiciliation a été bien enregistrée sous le numéro : 170044366

- Code client : 00000000006040
- Raison sociale : [REDACTED]
- NIF : [REDACTED]
- N° de licence d'importation : -----
- Réf. agrément de l'exercice d'activité : 42805
- Activité : Mixte
- Objet : PRODUCTION DE FROMAGE
- Numéro de facture : S0090709
- Date de facture : 24/04/2017
- Montant : 11 942,40 EUR
- Conditions : LETTRE DE CREDIT
- Modalités de paiement : 59 JOURS DATE DE FACTURE

Ce numéro d'enregistrement est attribué à titre provisoire, il ne constitue nullement un engagement de domiciliation.

Afin de compléter l'opération, nous vous prions de bien vouloir vous rapprocher de votre agence muni de ce document imprimé ainsi que de votre dossier de domiciliation, ce dernier doit comporter l'ensemble des pièces justificatives.

Annexe n°6 : la demande de domiciliation bancaire.



Raison sociale de l'importateur: [REDACTED]

Adresse: [REDACTED]

Registre de Commerce n°: [REDACTED]

N° Identification Fiscale: [REDACTED]

N° de Compte: [REDACTED]

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

Dans le cadre de l'instruction n° 20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de la Facture Pro forma et/ou contrat tiré par:

Fournisseur (nom + adresse): [REDACTED]

Facture Pro forma/Contrat n° : S0090709 Du: 24/04/2017

Mode de paiement: Crédit documentaire / irrévocable Différé 59 Date de facture Jours date d'expédition.

Désignation de la marchandise importée:

960 KG Emmental Flavor H205 Conformément à la commande 4500545842

VENTILATION PAR SOUTIEN TARIFAIRE

TARIF DOUANIE	NATURE DU PRODUIT	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT GLOBAL EN DEVICES
33029000	960 KG Emmental Flavor H205 Conformément à la commande 4500545842	960		11 942,00 EUR

Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

De même que nous nous engageons par la présente à prendre en charge le risque de change qui pourrait résulter de cette opération.

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

....., le

Signature et Cachet du Client

Annexe n°07 : L'engagement de non revente en l'état.

Engagement

Je soussigné [redacted] agissant en qualité de Directeur Générale

Représentant légal de la société:

· N° de compte: [redacted]

· Activité: Production de fromage

· Adresse: [redacted]

· Registre de commerce N°: [redacted]

· NIF: [redacted]

· Facture N°: [redacted] du: 24/04/2017

· Fournisseur: [redacted]

· Montant: 11 942 00 EUR

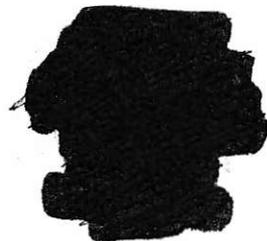
Je m'engage au nom de la société à destination des produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockages de la société.

Fait à..... Alger..... Le 27/04/2017

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]



Annexe 8 : les clauses de la demande d'ouverture

- Nom du donneur d'ordre, son numéro de compte et son adresse complète :
SPA X, Résidante à Koléa, Tipaza.
- Nom du bénéficiaire, son adresse complète et sa domiciliation bancaire (IBAN) :
Exportateur Y, Irlande,
- La forme du crédit : irrévocable.
- Le mode de paiement : différé à 59 jours date de facture.
- La date de validité : 23/07/2017
- Délai de présentation des documents : 21 jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit.
- Les termes du contrat de vente, notamment l'incoterm : SPT
- Les expéditions partielles et de transbordement autorisées ou non autorisées : non autorisées
- Lieu d'embarquement : Aéroport international Dublin.
- Lieu de destination de débarquement : Aéroport d'Alger.
- Les documents exigés et leur nombre (factures, documents de transports...)
- Désignation détaillée de la marchandise :
 - ✓ Description de la marchandise : 960 kg arôme emmental ;
 - ✓ Montant total en chiffre et en lettre : 11 942,00 euros, onze mille neuf cent quarante-deux euros.

Annexe n°9 : la facture définitive de la remise documentaire



TRANSPORTS INTERNATIONAUX – INTERNATIONAAL VERVOER
AGENCE EN DOUANE – TOLAGENTSCHAP 956
COMMISSIONNAIRE DE TRANSPORT N°1602-001

REPertoire N°
FACTURE N°

Facture n°

Le 03 Février 2017

Page 1/1

Description	Origine	Qté	Prix/pièce	Prix total
King- Fauteuil Cuir-Noir	Pologne	5	427,45	2.137,25
King-Siège Visiteur Cui-Noir	Pologne	10	303,85	3.038,50
JDS120-160 ANTRACIET SCHUIFDEURKAST 120X160CM	Turquie	25	504,70	12.617,50
JDS120-160 ANTRACIET SCHUIFDEURKAST 195X160CM	Turquie	25	540,75	13.518,75
MESH1 Sièges + ACC 1D - TISSUS	Italie	100	190,55	19.055,00
BASTY Portemanteau SQ	France	50	66,95	3.347,50
BEKANT Tables conférence demi rond 140x70	Allemagne	14	41,71	583,94
BEKANT Chassis table semi rond 140x70	Chine	14	76,62	1.072,68
THYGE tblad 160x80 Blanc	Pologne	200	33,97	6.794,00
THYGE châssis tbl 160x80	Chine	200	51,08	10.216,00
ERIK caissons blanc 41x57	Chine	100	59,51	5.951,00
GALANT armoires avec porte 80x120 blanc	Pologne	200	135,35	27.070,00
Corbeille NN Prulmand argenté	Chine	100	3,40	340,00
Corbeille à courrier argenté	Chine	100	6,39	639,00
FALSTER TABLE 63X63 noir/brun	Chine	1	67,25	67,25
FALSTER chaise noir/brun	Chine	2	46,82	93,64
FALSTER Table 160x100 noir/brun	Chine	2	152,38	304,76
FALSTER Chaises - noir/brun	Chine	12	46,82	561,84
FALSTER Châsses longuesnoir/brun	Chine	8	118,33	946,64
FALSTER table 160x100 gris	Chine	2	152,38	304,76
FALSTER chaises- gris	Chine	18	46,82	842,76
FALSTER Chaises longues - gris	Chine	2	118,33	236,66
Total FOB			sous-total €	109.739,43
freight de transport Alger			Euros	7.951,00
Total CFR Alger			Euros	117.690,43
Poids brut: 26402,64 kg-Poids net:25200kg				
Port de chargement: Antwerpen				
Port de destination: Alger				

Paiement par remise documentaire à vue,

Nom et adresse de notre banque BNP PARIBAS-FORTIS av. Woeste, 280- 1090 Bruxelles	Incoterm: CFR Alger
---	---------------------

ORIGINAL

Annexe n°10 : La check-list.

Check-list Domiciliation import marchandises

Agence: 00022

Client :

Secteur d'activité: Code activité repris sur RC et libellé, liés à la présente importation :

Preuve d'existence (KYC)

OUI	
-----	--

Fournisseur :

Nom du fournisseur :

Secteur d'activité

Preuve d'existence (Internet)

OUI	
-----	--

Banque Intervenante :

Nom de la banque (agence) :

Clef Swift (BO) :

Pré- domiciliation

OUI	NON
-----	-----

Accordée en date du : 25/04/2017

sous le numéro : 170042336

Cohérence avec le document commercial

Vérifications préalables (prérogative agence)

OUI	NON
-----	-----

- Client interdit à la domiciliation <http://sga-ws005/comex/> OUI NON
- Signature vérifiée conforme (Delta) OUI NON
- Forme juridique OUI NON
- RC en cours de validité (activité de revente en l'état) OUI NON
- Certificat de Conformité en cours de validité en application du décret 13-141 du 10 avril 2013 fixant modalités d'exercice des activités d'importations de matières premières, produits et marchandises destinés à la revente en l'état, et versé dans le fichier KYC du client. OUI NON
- Pays paradis fiscal OUI NON
- Contrôle des engagements (masque DELTA) OUI NON

Demande de domiciliation bancaire (prérogative agence)

- Raison sociale Importateur/ Adresse / N° RC / NIF / N° Compte OUI NON
- Raison sociale fournisseur /Adresse OUI NON
- Référence de la facture Pro forma / contrat OUI NON
- Mode de règlement OUI NON
- Description de la marchandise / nature du produit OUI NON
- Tarif douanier (08 caractères) OUI NON
- Montant global dans la monnaie de facturation OUI NON
- Cachet de la société / signature d'une personne habilité à faire fonctionner le compte. OUI NON
- Date et lieu de signature OUI NON

Contrat commercial (prérogative agence)

- Les noms des contractants
- Le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services
- La nature des biens et services
- La quantité, la qualité et les spécifications techniques
- Le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat
- Les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services
- Les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires
- L'incoterm (n'incluant pas l'assurance) Cf. Loi 80.07 du 09.08.1980
- Les conditions de paiements
- NIF

Engagement de non revente en l'état (rempli et signé par le représentant légal)

- Nom du représentant légal de la société
- Raison sociale de la société/ Adresse / N° RC / NIF / N° Compte
- Nature de l'activité
- Qualité du signataire
- Lieu et date de signature
- Cachet, signature signé par le représentant légal

Exemplaire n° 2 et 3 de la taxe de domiciliation

- Raison sociale de la société/ Adresse / NIF / N° Compte
- Capital social
- N° RC / code activité
- Nom du gérant de la société / adresse
- Identifiant statistique du gérant
- Tarif douanier des produits importés
- Valeur en devises et contre valeur de la marchandise (chiffres et lettres)
- N° de la facture ou autre document commercial
- Banque de domiciliation
- Désignation de l'agence et du code agence
- Raison sociale fournisseur /Adresse
- Cachet, signature du représentant légal de la société
- Visa et cachet du receveur des impôts
- N° de la quittance de paiement/date de paiement/ mode de paiement
- Lieu et date

Type d'opération :

Crédits documentaires

- Taux de provision (à mentionner) :0%
- Nature du CREDOC
- A vue

A différée	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Type d'autorisation		
Notification en cours de validité	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Accord DCP	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Remises documentaires

A vue

• Copie de la constitution provision ou Accord		
• Bordereau bancaire	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Ordre de virement	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Facture domiciliée	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Titre de transport	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Formule 4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Pays du: (prérogative BO)

- Pays Sous Embargos
- Pays Risque Elevé ou Moyennement Elevé
- Pays Risque Faible ou Moyennement Faible
- Pays Paradis fiscal

	A renseigner	Commentaire	Outils
• Fournisseur			
• Intervenants commerciaux (société de négoce, sous-traitants...)			Liste groupe SG
• Banque intervenante			Liste groupe SG
• Origine de la marchandise			Liste groupe SG
• Intervenantslogistiques (Compagnie de transport, transitaires, d'assurance...) (si disponible)			Liste groupe SG
• Départ et Escale de Marchandise			Liste groupe SG
• Devise			

Force on line sur tous les intervenants : (prérogative BO)

	Commentaire	Outils
• Donneur d'ordre		http://labo-online.compliance.socge

- Fournisseur
- Intervenants commerciaux (société de négoce, sous-traitants...)

Banques intervenantes

- Navire (si disponible)

- Intervenants logistiques (Compagnie de transport, transitaires, d'assurance...) (si disponible)
- Autres intervenants apparaissant dans l'opération

n/lab/lab/accueil.do

Nature de la marchandise/service : (prérogative BO)

	Commentaire
<ul style="list-style-type: none"> • Indiquer explicitement 	
<ul style="list-style-type: none"> • Cohérence avec l'activité reprise sur le RC 	
<ul style="list-style-type: none"> • Nature de la marchandise/service non interdite (Nucléaire, armement, environnemental, métaux précieux ou à double usage) 	

Contrôle des N° IMO des navires et préfixe des conteneurs : (prérogative BO)

	Commentaire	Outils
<ul style="list-style-type: none"> • N° IMO des navires • <i>En absence des N° IMO des navires sur le connaissance, effectuer les recherches via les sites pour identifier les N° IMO</i> 		<p>OFAC https://www.treasury.gov/ofac/downloads/t11sdn.pdf</p> <p>http://www.imonumber.com</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Préfixe Conteneur 		<p>http://aclu.container-tracking.org</p> <p>Liste des Préfixes à exclure</p>

	Commentaire	Outils
Présence ou non sur la WATCH LIST ou la ETHIX (Groupe SG)		Préciser si Watch List ou Ethix

Caractéristiques de type de l'opération : (prérogative BO)

	Commentaire
Caractéristiques et type de l'opération (CREDOC/REMDOC/TFL à l'import ou à l'export) - Cohérence des prix - Complexité de l'opération Existence des clauses discriminatoire	RDI

Risque Environnemental & social

Présence ou non sur la WATCH LIST E&S ou la liste d'exclusion ETHIX (Groupe SG)

	Commentaire	Outils
<ul style="list-style-type: none"> • Bénéficiaire • Fournisseur • Intervenants commerciaux (société de négoce, sous-traitants...) • Banques intervenantes 		Préciser si Watch List ou Ethix

Vérifié par CDO : *D. KH*
 Nom et prénoms : *Derouazi Khaled*
 Date : *[Signature]*

Visa RDD :
 Nom et prénoms :
 Date :

Vérifié par collaborateur DFI :
 Nom et prénoms :
 Date :

AMLO Avis favorable Avis défavorable
 Contrôles World-Check/OFAC (date) :
 RCO Avis favorable Avis défavorable
 Commentaires :
 Date retour AMLO ou RCO ; Nom + Visa :
 Opérateur (Nom + Visa)

Validé par Superviseur DFI :
 Nom et prénoms :
 Date :

Annexe n°11: le titre de transport (le connaissement)

BILL OF LADING

for combined transport or port to port shipment

DANMAR LINES

Registered Office: Danmar Lines Ltd, P.O. Box 2651, 4002 Basel (Switzerland)

Shipper		Document No. 5AN/058415	B.L. No. ANR173207
Consignee (not negotiable unless consigned "to order", to the order of a named person, or "to bearer")		Reference No.	
Notify party		Forwarding agent - references (complete name and address) DHL GLOBAL FORWARDING (BELGIUM) NV BURCHT SINGELBERG, TROUBADOUR TOWER KETENISLAAN 1 - HAVEN 1548 KALLO, ANTWERP PORT	
Vessel CMA CGM RACINE	Voyage No. 195HPE	RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted hereon) the total number or quantity of containers or other packages or units indicated in the field below entitled "Number and kind of packages: description of goods" subject to all the terms hereof (INCLUDING THE TERMS AND CONDITIONS ON THE REVERSE HEREOF ("TERMS AND CONDITIONS")) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. In accepting this Bill of Lading, the Merchant (as defined in the Terms and Conditions) expressly accepts and agrees to all its terms, conditions and exceptions whether printed, stamped or written, or otherwise incorporated (including without limitation the Terms and Conditions) IN WITNESS WHEREOF the number of original Bills of Lading stated below at of this tenor and date has been signed, one of which being accomplished the others to stand void. The Carrier accepts a duty of reasonable care to check that any document which the Merchant surrenders as a bill of lading is genuine and original. If the Carrier complies with this duty, it will be entitled to deliver the Goods against what it reasonably believes to be a genuine and original bill of lading, such delivery discharging the Carrier's delivery obligations. Where this Bill of Lading is marked "Extreme Sea Waybill" (in which case all references in this document and the Terms and Conditions to this "Bill of Lading" shall be deemed to refer to the "Express Sea Waybill") delivery may be made (after payment of any outstanding freight) at the sole discretion of the Carrier, to the nominated person only upon proof of identity. Such delivery shall constitute due delivery hereunder.	
Place of receipt	Port of loading ANTWERP		
Port of discharge ALGIERS	Place of delivery		
Marks and Nos.	Number and kind of packages: description of goods	Gross weight in kgs	Measurement in cubic metres
*** AS PER ATTACHED SPECIFICATION ***		26402.640	75.000

*** FREIGHT PREPAID ***

ABOVE PARTICULARS AS DECLARED BY SHIPPER

Freight and charges	Quantity based on	Rate	Per	Prepaid	Collect
			TOTAL		
Freight payable at ANTWERP				Place and date of issue ANTWERP 6/04/17	
Number of original B/L 3 / THREE				Signed on behalf of the carrier: Danmar Lines Ltd. DHL GLOBAL FORWARDING NV/SA	
The Carrier's liability is determined and limited in accordance with clause 8 of the TERMS AND CONDITIONS					

as agents

ORIGINAL

Annexe n°12: l'ordre de transfert à l'étranger de la remise documentaire.


 SOCIÉTÉ GÉNÉRALE ALGÉRIE

ORDRE DE TRANSFERT À L'ÉTRANGER

Date: 25/10/2017
 Agence:

Nom / raison sociale: Saïd
 Prénom:
 Adresse:

Veuillez transférer (DEVISE) MONNANT (en lettres)

En lettres: (LEURO) 17.690,43
 Dix sept mille six cent quatre vingt dix euros et 43 cts

Par le débit de notre compte:

[] Code Banque: [] Code Agence: [] Numéro de compte: []

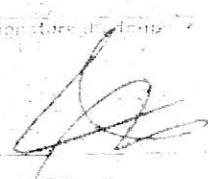
Frais à l'étranger à charge de l'émissionnaire: [] []

Au crédit du compte:

Nom de la banque du bénéficiaire:
 Adresse de la banque du bénéficiaire:
 CODE SWIFT:

[] Code Banque: [] Code Agence: [] Numéro de compte: []

Nom / Raison sociale:
 Prénom:
 Adresse:

Motif du transfert: Facture N°
 Signature: 

Partie réservée à l'agent de change et au bénéficiaire:

* L'exécution de cet ordre est soumise au respect de la réglementation des changes en vigueur.

Annexe 13 : La demande de domiciliation bancaire



سوسيتي جنيرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

Raison sociale de l'Importation r :

Adresse :

Registre de Commerce N° :

N° Identification Fiscale

NIS

N° de Compte

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

Dans le cadre de l'instruction n° 20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de la Facture proforma et/ou contrat tiré par :

Fournisseur (nom+ adresse) :

France

Facture Pro forma / Contrat n° : DU 17/03/2017

Mode de Paiement : **Transfert Libre**

Designation de la marchandise importée : **Consomable de laboratoire**

VENTILATION PAR SOUTIEN TARIFAIRE

TARIF DOUANIER	NATURE DU PRODUIT	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT GLOBAL EN DEVICES
33 .07 .90 .90 .00	Consomable de laboratoire			953,00 €

Les renseignements repris ci-dessus sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

De même que nous nous engageons par la présente à prendre en charge le risque de change qui pourrait résulter de cette opération.

Veillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

Signature

Annexe n°14 : la facture définitive du transfert libre

[REDACTED]
[REDACTED]
Tél. : [REDACTED]
Fax : [REDACTED]

[REDACTED]

Paris, le 17 mars 2017

FACTURE N°2017/MER03012

Description du produit	Origine	Réf. Article	Poids net en Kg	U.Vente	P.Unitaire	Qté	Montant HT €
THERMOSTAT Type E, 230V/50-60Hz	DE	10889	2	Pce	953.00	1	953,00

TOTAL GENERAL FCA AEROPORT EUROPEEN 953,00 €

Pays d'origine : Allemagne (UE)
Pays de provenance : France (UE)
Délai de livraison : Mars 2017
HS Code : 9027.9050

REGLEMENT : Transfert Libre

Marchandises destinées à l'exportation facturées en franchise de taxe.

Facture arrêtée à la somme de :
NEUF CENT CINQUANTE TROIS EUROS

Coordonnées Bancaires :

[REDACTED]

[REDACTED]

Annexe n°16 : Le questionnaire.

L'analyse des techniques de paiement internationales

Dans le cadre de l'élaboration d'un mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en sciences commerciales, option finance d'entreprise à l'école supérieure de commerce (ESC).

Pour accomplir notre étude qui porte sur l'analyse des techniques de paiement du commerce extérieur.

Nous avons l'honneur de solliciter votre avis à titre de contribution, en répondant à notre questionnaire, vos opinions et vos impressions sont très importantes pour l'élaboration de ce mémoire.

Q1 : Etes-vous une entreprise ?

- Publique
- Privée

Q2 : Quel est votre secteur d'activité ?

- Agroalimentaire
- Bâtiment et construction
- Chimie, cosmétique, et hygiène
- Électronique et électroménager
- Grande distribution
- Prestataire de service
- Autre

Q3 : Depuis quand êtes-vous client de la SGA?

- Moins de 2ans
- Entre 2-5ans
- Entre 6-10ans
- Plus de 10 ans

Q4 : Pourquoi avez-vous choisi société générale Algérie ?

- La fiabilité
- La qualité de service
- La rapidité des transactions
- Compétences du personnel en contact
- Autre

Q5 : Êtes-vous satisfait du service commerce extérieur ?

- Très satisfait
- Plutôt satisfait
- Moyennement satisfait
- Plutôt insatisfait
- Très insatisfait

Q6 : Êtes-vous une entreprise ?

- Importatrice
- Exportatrice
- Les deux

Q7 : De quel pays vous importez et/ou exportez le plus ?

- France
- Angleterre
- Italie
- Espagne
- Chine
- Autre

Q8 : Vous êtes importateur et /ou exportateur de ?

- Biens alimentaires
- Biens destinés à l'outil de production
- Biens d'équipements
- Biens de consommation non alimentaire
- Prestation de service
- Autre

Q9 : Est-ce que la pré domiciliation électronique vous contrarie ?

- Oui
- Non

Q10 : Est-ce que vous la percevez comme ?

- Une contrainte bureaucratique
- Un outil efficace de lutte contre les malversations telles que le transfert des devises et les surfacturations
- Autre

Q11 : Quel est le degré de confiance de votre relation avec votre partenaire ?

- Pas du tout suffisante
- Pas suffisante
- Moyennement suffisante
- Suffisante
- Très suffisante

Q12 : Quelle (s) est (sont) la /les technique(s) de paiement que vous utilisez le plus dans vos opérations import/export ?

- Crédit documentaire
- Remise documentaire
- Transfert libre

Q13 : Si vous avez choisi le crédit documentaire, quel type utilisez-vous ?

- Irrévocable
- Irrévocable et confirmé

Q14 : Si vous avez choisi la remise documentaire, quel type utilisez-vous ?

- Paiement à vue
- Contre acceptation

Q15 : Sur quels critères vous vous basez pour le choix de la technique de paiement ?

- Souplesse
- Sécurité
- Coût
- Rapidité
- Montant de la marchandise

Q16 : Selon vous, quel a été l'impact de l'imposition du crédit documentaire comme unique moyen de paiement des importations en 2009 ?

Q17 : Selon vous, pourquoi l'Algérie a-t-elle de nouveau autorisé la remise documentaire ?

Q18 : Êtes-vous d'accord avec ce choix ?

- Oui
- Non

Tables des matières

Sommaire	I
Liste des tableaux	II
Liste des figures	IV
Liste des graphes	V
Liste des annexes.....	VI
Liste des abréviations	VII
Résumé	VIII
Introduction générale.....	A
Chapitre 01 : généralités sur le commerce international	1
Introduction	2
Section 01 : Le contrat	3
1.1. Définitions.	3
1.2. Les clauses du contrat	4
1.2.1. Les clauses préliminaires	4
1.2.2. Les clauses commerciales et techniques	4
1.2.3. Les clauses juridiques.....	4
1.2.4. Les clauses financières	4
1.3. Les effets du contrat de commerce international	5
1.3.1. Les obligations du vendeur	5
1.3.2. Les obligations de l'acheteur.....	5
1.3.3. Transfert de propriété et de risques	5
Section 02 : Les incoterms	6
2.1. Définition	6
2.2. Historique.....	6
2.3. Structure des incoterms 2010	7
2.3.1. Classement des incoterms par groupe	7
2.3.2. Les catégories d'incoterms	7
2.3.2.1.Les incoterms vente départ.....	7
2.3.2.2.Les incoterms vente arrivée	7
2.3.3. Les incoterms par mode de transport	8
2.4. Principales nouveautés des incoterms 2010 par rapport aux incoterms 2000.....	8

2.5.Définition des différents incoterms	8
2.5.1. Règles pour tout mode de transport.....	9
2.5.1.1. EXW : (ex work), à l'usine (lieu de livraison convenu)	9
2.5.1.2.FCA : (free carrier), franco transport (lieu de livraison convenu)	9
2.5.1.3.CPT : (carriage paid to), port payé jusqu'à (lieu de destination convenu)	9
2.5.1.4.CIP : (carriage and insurance paid to), port payé, assurance comprise jusqu'à (jusqu'à lieu de destination convenu)	9
2.5.1.5.DAT : (delivred at terminal), rendu au terminal convenu.....	10
2.5.1.6.DAP : (delivred at place), rendu au lieu de destination convenu.....	10
2.5.1.7.DDP : (Delivred duty paid), rendu droits acquittés, lieu de destination convenu.....	10
2.5.2. Incoterms applicables au transport maritime et au transport par voie fluviales.....	10
2.5.2.1.FAS : (free alongside ship), franco le long du navire	10
2.5.2.2.FOB : (free on bord), franco à bord	11
2.5.2.3.CFR : (cost and freight), cout et fret	11
2.5.2.4.CIF : (cost insurance freight),coût, assurance et fret.....	11
2.6.Le choix d'un incoterm approprié	11
2.7.Les limites des incoterms	12
Section 03 : les documents usuels du commerce international	12
3.1.Les documents de prix	12
3.1.1. La facture pro forma	13
3.1.2. La facture commerciale	13
3.1.3. La facture consulaire	13
3.1.4. La facture douanière.....	14
3.2. Les documents de transport	14
3.2.1. Le connaissement maritime (bill of lading)	14
3.2.1.1.Le connaissement « recul pour être chargé »	15
3.2.1.2. Le connaissement « chargé à bord »	15
3.2.2. La lettre de transport aérien	15
3.2.3. La lettre de voiture routière.....	16
3.2.4. Attestation de prise en charge	16
3.2.5. Récépissés de sociétés de courrier express ou de la poste	16
3.3. Les documents d'assurance.....	16
3.3.1. Assurance flottante ou police d'abonnement	17
3.3.2. la police au voyage.....	17

3.4. Les documents annexes	17
3.4.1. La note de colisage et de poids.....	17
3.4.2. Le certificat d'origine.....	17
3.4.2. Le certificat d'analyse	17
3.4.4. Le certificat sanitaire	17
Section 04 : La domiciliation bancaire	18
4.1. La prédomiciliation	18
4.1.1. Définition de la prédomiciliation	18
4.1.2. Les phases de la prédomiciliation	18
4.1.2.1. Phase « d'inscription client »	18
4.1.2.2. Phase « identification client et prédomiciliation de la demande du client »	19
4.1.2.3. Phase « contrôle et validation de la demande de prédomiciliation au niveau central de la banque, intermédiaire agréé »	19
4.1.2.4. Phase « contrôle de la demande de domiciliation au niveau de l'agence bancaire » ..	19
4.1.3. Objectif principal de la prédomiciliation	19
4.2. La domiciliation	20
4.2.1. Définition de la domiciliation	20
4.2.2. Les opérations dispensées de la domiciliation bancaire	20
4.2.3. Conditions préalables à la domiciliation des importations.....	21
4.2.4. Procédure de domiciliation des importations	21
4.2.4.1. L'ouverture du dossier de domiciliation	21
4.2.4.2. La Gestion et le Suivi de l'opération de domiciliation.....	23
4.2.4.3. L'apurement du dossier	24
Conclusion.....	26
Chapitre 02 : les instruments et les techniques de paiement à l'international.....	27
Introduction	28
Section 01 : les instruments de paiement	29
1.1. Le virement international	29
1.1.1. Définition	29
1.1.2. Le circuit du virement	29
1.1.3. Les virements internationaux standardisés.....	30
1.1.3.1. Le virement Swift.....	30
1.1.3.2. Le paiement par carte bancaire.....	31
1.1.3.3. Les instruments de paiement SEPA	31

1.1.3.4. Les virements de communautés virtuelles	32
1.2. Le chèque	32
1.2.1. Définition	32
1.2.2. Les intervenants.....	33
1.2.3. Les types de chèque	33
1.2.3.1. Le chèque d'entreprise	33
1.2.3.2. Le chèque de banque	33
1.2.4. Les différents encaissements	33
1.2.4.1. L'encaissement sauf bonne fin (SBF)	34
1.2.4.2. Le crédit après encaissement (CAE)	34
1.2.5. Les avantages et les inconvénients	34
1.3. Les effets de commerce.....	35
1.3.1. La lettre de change	35
1.3.1.1. Définition	35
1.3.1.2. Les mentions obligatoires	36
1.3.1.3. Les avantages et inconvénients	36
1.3.2. Le billet à ordre	37
1.3.2.1. Définitions.....	37
1.3.2.2. Les mentions obligatoires.....	38
Section 02 : le transfert libre	38
2.1. Définitions.....	38
2.2. Les différents types de transfert	39
2.2.1. L'encaissement simple	39
2.2.2. L'acompte à la commande	39
2.2.3. Le paiement contre la facture	39
2.2.4. Le paiement ex-usine	40
2.3. Avantages et inconvénients du transfert libre	40
Section 03 : la remise documentaire	40
3.1. Définitions.....	40
3.2. Les intervenants.....	41
3.3. Les formes de la remise documentaire	41
3.3.1. Documents contre paiement D/P	41
3.3.2. Documents contre acceptation D/A	41
3.4. Les motifs de non-paiement de la banque	41

3.5. Le déroulement d'une opération de remise documentaire	42
3.6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire	43
Section 04 : le crédit documentaire	44
4.1. Définitions	45
4.2. Les intervenants dans la procédure du crédit documentaire	45
4.3. Les types de crédit documentaire	45
4.3.1. Le crédit documentaire révocable	46
4.3.2. Le crédit documentaire irrévocable (par défaut notifié et non confirmé)	46
4.3.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	47
4.3.3.1. La confirmation à l'insu ou confirmation silencieuse	48
4.4. Les crédits documentaires spéciaux	48
4.4.1. Crédit avec « red clause »	48
4.4.2. Le crédit documentaire transférable	49
4.4.3. Le crédit documentaire back-to-back (adossé)	49
4.4.4. Les lettres de crédits « stand by »	49
4.5. Les modes de réalisation du crédit documentaire	49
4.5.1. Paiement à vue	50
4.5.2. Paiement à échéance ou différé	50
4.5.3. Paiement par acceptation.....	50
4.5.4. Paiement par négociation	50
4.6. Les fonctions du crédit documentaire	50
4.6.1. Un moyen efficace de paiement	50
4.6.2. Instrument de sécurité et de garantie	51
4.6.3. Instrument de financement	51
4.7. Les avantages et inconvénients	52
Conclusion	53
Chapitre 03 : l'analyse des techniques de paiement à l'international	54
Introduction	55
Section 01 : présentation de l'organisme d'accueil.....	56
1.1.Société générale, le groupe	56
1.2. Société générale, la filiale	56
1.2.1. caractéristiques	56
1.2.2. Historique	56
1.2.3. L'organigramme de la société générale Algérie	57

1.2.4. Présentation de la direction des grandes entreprises	57
1.2.4.1. L'organisation de la direction des grandes entreprises	57
1.2.4.2. Les missions de la direction des grandes entreprises	58
1.2.4.3. Stratégie DGE vis-à-vis du client.....	58
Section 02 : Le traitement pratique des techniques de paiement	60
2.1.Traitement pratique d'un crédit documentaire import au sein de la SGA	60
2.1.1. Présentation du contrat	60
2.1.2. Conditions préalables	61
2.1.3. Description de la procédure du crédit documentaire	61
2.1.3.1.L'ouverture d'un crédit documentaire.....	61
2.1.3.2.La réalisation du Credoc	62
2.1.4. Calcul des commissions et du montant du Credoc.....	63
2.1.4.1.A la domiciliation.....	64
2.1.4.2.A l'ouverture du Credoc.....	64
2.1.4.3.A la réalisation du Credoc	65
2.2.Le déroulement d'une opération de remise documentaire à l'import	67
2.2.1. Présentation du contrat commercial	67
2.2.2. Description de la procédure	68
2.2.2.1.Traitement d'une demande d'ouverture Remdoc	68
2.2.2.2.Règlement financier d'une Remdoc	69
2.2.3. Facturation du montant et des commissions de la remise documentaire	70
2.2.3.1.A la domiciliation.....	70
2.2.3.2.A l'ouverture	70
2.2.3.3.Au règlement.....	71
2.3.Le déroulement d'une opération de transfert libre	72
2.3.1. Présentation du contrat	72
2.3.2. Description de la procédure.....	72
2.3.2.1.Traitement au niveau de l'agence.....	72
2.3.2.2.Traitement au niveau du département flux à l'international et domestique	74
2.3.3. Calcul du montant et commissions du transfert libre	74
2.3.3.1. A la Domiciliation.....	74
2.3.3.2.A l'ouverture du dossier	74
2.3.3.3.A l'exécution du dossier	75
Section 03 : Etude comparative entre les trois techniques de paiement.	76

3.1. Comparaison du déroulement des trois techniques de paiement.....	76
3.2. Comparaison des différents documents.....	78
3.3. Comparaison des commissions des différentes techniques de paiement	81
3.4. Autres éléments de comparaisons	83
3.5. Synthèse des résultats comparatifs	85
Section 04 : Enquête sur la perception des techniques internationales de paiement.	86
4.1. Présentation de l'enquête	86
4.1.1. Définition de la cible et la taille de l'échantillon	86
4.2. Présentation du questionnaire.....	86
4.2.1. Mode d'administration du questionnaire	86
4.2.2. La structure du questionnaire	86
4.2.3. Types de questions	86
4.3. Présentation et interprétation des résultats	86
4.3.1. Les résultats en tri à plat.....	86
4.3.2. Les résultats en tri croisé.....	96
Conclusion.....	103
Conclusion générale	104
Bibliographie	108
Annexes	112