

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

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

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

Spécialité : MONNAIE FINANCE ET BANQUE

THEME :

LE ROLE DU CREDIT
DOCUMENTAIRE DANS LE
COMMERCE INTERNATIONAL

Elaboré par :

- **BRADAI Nesrine**
- **IBKAOUI Maya**

Encadreur :

Mr. TARI MOHAMED
LARBI

Lieu du stage : Banque Extérieure d'Algérie Agence Amirouhe.

Période du stage : du 15/04/2015 au 15/05/2015.

2014/2015

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

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

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

Spécialité : MONNAIE FINANCE ET BANQUE

THEME :

**LE ROLE DU CREDIT
DOCUMENTAIRE DANS LE
COMMERCE INTERNATIONAL**

Elaboré par :

- **BRADAI Nesrine**
- **IBKAOUI Maya**

Encadreur :

**Mr. TARI MOHAMED
LARBI**

Lieu du stage : Banque Extérieure d'Algérie Agence Amirouhe.

Période du stage : du 15/04/2015 au 15/05/2015.

2014/2015

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier en tout premier lieu ALLAH Tout Puissant de nous avoir donné la

Volonté et la puissance pour élaborer ce modeste travail.

Nous adressons nos vifs remerciements tout d'abord à notre encadreur, Mr. TARI qui nous a formulé ses précieux conseils et qui nous a facilité la tâche par ses recommandations et ses orientations.

Ainsi que nous remercions chaleureusement notre sympathique promoteur, Mme ANNANE et l'ensemble du personnel de la BEA, AMIROUCHE.

Ainsi nous tenons vraiment à remercier toute personne ayant apporté son obole de près ou de loin, à la réalisation de ce travail.

En fin, à tous les professeurs qui nous ont accompagné et guidé durant toute notre vie scolaire et universitaire.

Merci

Dédicace

Tous les lettres ne sauraient trouver les mots qu'il faut, tous les mots ne sauraient exprimer la gratitude, l'amour, le respect, la reconnaissance pour la femme qui s'est tant sacrifiée pour moi, Ce travail est le fruit de tes sacrifices que t'as consentis pour mon éducation et ma formation, à Toi ma chère maman.

Je dédie ce travail à la mémoire de l'homme de mon cœur 'mon Papa', que j'ai tant souhaité qu'il soit avec moi, qu'il repose en paix.

À mon cher frère Samy

Et ma Bichette qui me déstressait lorsque j'étais dépassé

À ma grand-mère pour son soutien, ses prières Pour ma réussite.

À ma très chère tante Houria et son mari Nourdine qui m'ont soutenu et encouragé et aidé pendant tout mon cycle universitaire et m'ont jamais laissé à aucun moment, que dieu vous protège.

Aussi à ma tante Bahia chez qui j'ai trouvé l'aide dont j'avais besoin, et qui était toujours là à me conseiller et encouragé.

Sans oublier mes tantes Nora, Rabia et leurs maris Karim et Abder

Amon cher oncle Mustapha qui m'a tant conseillé et encouragé et A sa femme sabrina

A Tous mes cousines et cousins, Pour leurs soutient et encouragements.

Et Bien sûr à mon adorable meilleure amie et sœur Fifi que j'aime Tant, qui était à mes coté dans les moments les plus difficiles et qui n'a pas cessé de m'encouragé, je te remercie énormément.

A tous mes amies qui sont si nombreux que je ne pourrais tous les citer, Pour leurs aides et soutiens.

Et Sans Oublier Mon Binôme, meilleure amie et sœur Nesrine qui a partagé avec moi les moments difficiles de ce travail, et chez qui j'ai trouvé l'entente dont j'avais besoin.

Maya

Dédicace

Tout d'abord Merci à Dieu,

À mes très Chers Parents qui non pas cesser de m'encourager pendant tout mon cursus.

À mon frère Abdou, ma petite sœur Ninez, Mes deux adorables grand-mères que dieu vous protège, Mes cousines Fazila & Kenza et toute ma famille.

À ma copine, deuxième sœur Sara, Mes copines Manel, Bouthaina, Soumia, ma copine sœur binôme Maya et toute sa petites famille, à tous mes amis, et tous ceux qui ont pris place dans mon cœur <3 .

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

Nesrine

Liste des abréviations	VIII
Liste des figures	IX
Liste des tableaux	X
Liste des annexes.....	XI
Résumé et mots clés.....	XII
Summary and keywords.....	XIII
Introduction Générale.....	A
Chapitre 1 : Eléments Fondamentaux du Commerce International	
Introduction.....	2
Section 1 : Les Documents Utilisés Dans Le Commerce International.....	3
1.1. Les documents de prix	3
1.1.1 Facture pro forma	3
1.1.2 Facture commerciale	3
1.1.3 Facture consulaire	3
1.1.4 .Facture douanière	4
1.2. Les documents de transport	4
1.2.1. Le connaissement maritime	4
1.2.2. Le connaissement de charte partie	5
1.2.3. Le connaissement de transport combiné	5
1.2.4. La lettre de transport Aérien.....	5
1.2.5. La lettre de voiture Internationale	5
1.2.6. Le forwarder certificate of receipt	6
1.2.7. Le récépissé postal.....	6
1.3. Les documents d'assurance.	6
1.3.1. La police au voyage.....	6
1.3.2. La police flottante, ou police d'abonnement.....	6
1.4. Les documents annexes :	6
1.4.1. Le certificat d'origine	7

1.4.2. Le certificat de provenance.....	7
1.4.3. Le certificat du contrôle de qualité	7
1.4.4. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire.....	7
1.4.5. Le certificat vétérinaire.....	7
1.4.6. Le certificat d'analyse	7
1.4.7. Le certificat d'usine.....	7
1.4.8. Le certificat de circulation des marchandises.....	7
1.4.9. Le certificat de poids et colisage.....	8
Section 2 : Les Incoterms	8
2.1. Historique des règles incoterms.....	8
2. 2. Définition des règles incoterms.....	9
2.3. Règles Incoterms 2010	10
2.3.1. Règles pour tout mode de transport	10
2.3.2. Règles applicable au transport maritime et au transport par voie fluviales.....	11
2. 4. Utilité des règles Incoterms.....	13
2.5. Frais à inclure dans la valeur en douane et frais à ne pas y inclure en vertu du code des douanes	13
2.6. Frais à inclure dans la valeur en douane en vertu des règles incoterms 2010.....	13
Section 3 : Le contrat du commerce international	15
3.1. Définition.....	15
3.2. La formation du contrat de commerce international.....	15
3.3. Effets du contrat de commerce international	16
3.3.1. Les obligations de l'acheteur.....	16
3.3.2. Les obligations du vendeur	16
3.3.3. Transfert de propriété et des risques.....	16
3.4. Eléments constitutifs du contrat de commerce international.....	16
3.4.1. Les données générales introductives.....	16
3.4.2. Les dispositions techniques et commerciales.....	17
3.4.3. Les dispositions financières et bancaires.....	17
3.4.4. Les éléments juridiques (liés à l'exécution du contrat)	17

Section 4 : La domiciliation des opérations du commerce extérieur...17

4.1. La domiciliation des importations.....	18
4.1.1. Définition	18
4.1.2. Conditions préalables à la domiciliation	18
4.1.3. Procédure de domiciliation	18
4.1.4. Le règlement financier.	20
4.1.5. Déclaration d'apurement des dossiers.....	20
4.1.6. Gestion du dossier.....	21
4.1.7. Archivage du dossier	21
4.2. La domiciliation des exportations	21
4.2.1. Définition.....	21
4.2.2. Procédure de domiciliation	22
4.2.3. Règlement financier	22
4.2.4. Gestion du dossier	23

Section 5 : Les risques et garantie bancaire du commerce international..23

5.1. Les risques du commerce international.....	23
5.1.1. Le risque commercial	23
5.1.2. Le risque d'interruption de marché.....	24
5.1.3. Le risque politique.....	24
5.1.4. Le risque économique.....	24
5.1.5. Le risque de change.....	24
5.1.6. Le risque financier.....	25
5.1.7. Autres risques.....	25
5.2. Les garanties bancaires dans le commerce international.....	26
5.2.1. Définition.....	26
5.2.2. Les intervenants	26
5.2.3. Aspect juridique des garanties bancaires internationales.....	27
5.2.4. Les modes d'émission	27
5.2.4.1. La garantie directe.....	27
5.2.4.2. La garantie indirecte.....	27
5.2.5. Caractéristiques de la garantie	28
5.2.6. Les formes de garanties.....	28
A. La garantie à première demande	28
B. La garantie documentaire (justifiée)	29
5.2.7. Les différents types de garanties	29
A. La garantie de soumission (bid bond / tender bond).....	29
B. La garantie de restitution d'acompte (advancepayment).....	29
C. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond).....	29
D. La garantie de retenue de garantie (retention money guarantee).....	29

E. La garantie d'admission temporaire.....	29
F. La garantie de paiement.....	29
G. La garantie en faveur de la Chambre de Commerce Internationale.....	30
H. La garantie de découvert local.....	30
I. La garantie pour connaissance manquant.....	30
J. La lettre de crédit stand-by.....	30
5.3. Le réseau de télétransmission interbancaire SWIFT	30
Conclusion	33
Chapitre 2 : Les techniques de paiement à l'international	
Introduction	35
Section 1 : Le transfert libre	36
1.1. Définition.....	36
1.2. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre.....	36
1.2.1. Ouverture du dossier	36
1.2.2. Constitution et transmission du dossier.....	36
1.2.3. Apurement du dossier et archivage	37
1.3. Avantages et inconvénients.....	38
1.3.1. Avantages.....	38
1.3.2. Inconvénients.....	39
Section 2 : La remise documentaire.....	39
2.1. Définition.....	39
2.2. Les intervenants.....	39
2.3. Aspect juridique de la remise documentaire.....	40
2.4. Types de remises documentaires.....	40
2.4.1. La remise simple.....	40
2.4.2. La remise documentaire.....	40
2.5. Les modes de réalisation d'une remise documentaire.....	41
2.5.1. La remise documentaire contre paiement D/P (Documents against Payment).....	41
2.5.2. La remise documentaire contre acceptation D/A (Document against acceptance)	41
2.6. Caractéristiques de la remise documentaire.....	41
2.7. Déroulement d'une remise documentaire.....	42
2.8. Avantages et inconvénients.....	44
2.8.1. Avantages.....	44

2.8.2. Inconvénients.....	45
Section 3 : Le Crédit Documentaire.....	45
3.1. Introduction	45
3.2. Définition.....	45
3.2.1. Définition1	45
3.2.2. Définition 2.....	46
3.2.3. Définition 3.....	46
3.3. Les intervenants dans le crédit documentaire.....	46
1. Le donneur d'ordre.....	46
2. La banque émettrice.....	47
3. La banque notificatrice.....	47
4. La banque confirmante	47
5. Le bénéficiaire	48
3.4. Les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de sécurité.....	49
3.4.1. Crédit documentaire irrévocable.....	49
3.4.2. Crédit documentaire irrévocable et confirmé	50
3.5. Les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de réalisation.....	51
3.5.1. Crédit réalisable par paiement à vue.....	51
3.5.2. Crédit réalisable par paiement différé	52
3.5.3. Crédit réalisable par acceptation	52
3.5.4. Crédit réalisable par négociation.....	53
3.6. Les Différentes formes du Crédit Documentaire Selon Le Critère de Financement (crédits documentaires spéciaux)	54.
3.6.1. Le crédit revolving.....	54
3.6.2. Crédit Transférable	54
3.6.3. Le crédit adossé « back to back »	55
3.6.4. Le crédit documentaire avec « Red clause »	56
3.7. Les caractéristiques du crédit documentaire.....	57
3.7.1. Particularité du crédit documentaire	57
3.7.2. La demande d'ouverture de crédit documentaire.....	58
3.7.3Le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire	58
3.7.4. Autres caractéristiques.....	58
a)Les dates butoir.....	58
b) Le pli cartable.....	58
c)Les réserves.....	59
3.8. Les Risques nés dans une opération de crédit documentaire.....	59
3.9. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	60
Conclusion.....	62

Chapitre 3 : Etude de cas

Introduction	64
Section 1 : Présentation de l'Organisme d'Accueil.....	65
1.1. Présentation de la BEA.....	65
1.1.1. L'historique de la BEA	65
1.1.2. La mission de la BEA	65
1.1.3. Le rôle de la BEA dans les opérations international	66
1.1.4. LA BEA en chiffre	67
1.1.5. Au plan continental	67
1.1.6. Au plan régional	67
1.2. L'organisation de l'agence d'accueil BEA Didouche.....	68
1.2.1. Présentation de l'agence d'accueil	68
1.2.2. Taches et organisation générale de la direction des opérations avec l'étranger..	71
A. Les taches de la direction des opérations avec l'étranger (D.E.O).....	71
B. Organisation générale de la direction des opérations avec l'étranger.....	71
C. Le département « Crédit documentaire »	71
D. Département « Transferts et Rapatriements ».....	71
1. Le secteur « Ouverture des crédits documentaires ».....	72
2. Le secteur « règlement financier ».....	72
2.1. Le service « gestion des engagements ».....	72
2.2. Le service « Couverture crédits documentaires ».....	72
Section 2 :L'évolution de l'activité du commerce extérieur en Algérie...73	
2.1. Phase d'étatisation du commerce extérieur.....	73
2.2. Phase de libéralisation du commerce extérieur.....	74
Section 3: Le Déroulement d'un crédit documentaire à la Banque Extérieure d'Algérie.....	77
Partie 1 : Identification des parties contractantes.....	77
A. Identification de l'importateur	77.
B. Identification de l'exportateur	77
C. Objet de contrat	77.
D. Mode et conditions de paiement	78.
E. Assurance- Dédouanement	78
Partie 2 : La mise en place du crédit documentaire	79
Partie 3 : L'ouverture de crédit documentaire	80
Partie 4 : L'émission du crédit documentaire	81
Partie 5 : La réalisation de crédit documentaire	81
Partie 6 : La couverture de crédit documentaire.....	82

Conclusion	83
Conclusion générale	85
Bibliographie.....	89
Annexes	

Liste des Abréviations

Abréviations	Significations
BA	Banque d'Algérie
BEA	Banque Extérieure d'Algérie.
B/L	Bill Of Lading
CCI	Chambre de Commerce Internationale.
CREDOC	Crédit Documentaire.
CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT
CFR	COST AND FREIGHT
CEDAC	Comptes En Dinars Algériens Convertibles
DLVI	Duplicata de Lettre de Voiture International
DA	Dinar Algérien.
DOE	Direction des Opérations avec l'Etranger
EUR	Euro.
EXW	EX WORK
FOB	FREE ON BOARD
INCOTERMS	International Commercial Terms.
L/C	Lettre de Crédit
LFC	Loi de Finance Complémentaire.
LTA	Lettre de Transport Aérien.
LTR	Lettre de Tansport Routier.
OMC	l'Organisation Mondiale du Commerce
RUU	Règle et Usance Uniforme
RUGD	Règles Uniformes relatives aux Garanties sur Demande
REMDOC	Remise Documentaire
SARL	Société à Responsabilité Limité
SWIFT	Society for Wordwid Interbank Financial Telecommunication.
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée.

Liste des figures

Figures	Titres	Page
Figure n° 1.1.2	Règles incoterms 2010	09
Figure n° 2.1.5	Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie directe	27
Figure n° 3.1.5	Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie indirecte	28
Figure n° 4.1.5	Composition d'un code BIC " <i>Bank Identifier Code</i> "	31
Figure n° 5.2.1	Schéma du fonctionnement du transfert libre	38
Figure n° 6.2.2	Schéma du fonctionnement de la remise documentaire	44
Figure n° 7.2.3	Le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit documentaire	48
Figure n° 8.2.3	Types du crédit documentaire par niveau de sécurité	51
Figure n° 9.3.1	Organigramme de l'agence d'accueil BEA Amirouche	69
Figure n° 10.3.1	Organigramme générale de la BEA	70
Figure n° 11.3.3	Cachet de domiciliation	79

Liste des tableaux

Tableaux	Titres	Page
Tableau n° 1.1.2	Les Règles incoterms 2010 pour tout mode de transport	10
Tableau n° 2.1.2	Les Règles incoterms 2010 applicable au transport maritime et au transport par voie fluviales	12
Tableau n° 3.1.2	Incoterms, Frais à inclure dans la valeur en douane	14
Tableau n° 4.1.5	Nomenclature des messages type du crédit documentaire	32
Tableau n° 5.2.3	Les avantages et inconvénients du crédit revolving	54
Tableau n° 6.2.3	Les avantages et inconvénients du crédit transférable	55
Tableau n° 7.2.3	Les avantages et inconvénients du crédit documentaire adossé	56
Tableau n° 8.2.3	Les avantages et inconvénients du crédit documentaire « red clause »	57
Tableau n° 9.2.3	Les avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur	60
Tableau n° 10.2.3	Les avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur	61

Liste des annexes :

Annexes	Titres
Annexe 1	Demande de domiciliation
Annexe 2	Facture pro-forma
Annexe 3	attestations taxe de domiciliation revente en état
Annexe 4	demande d'ouverture de crédit documentaire
Annexe 5	Factures commerciales
Annexe 6	connaissance Maritime (B/L)
Annexe 7	certificat d'origine
Annexe 8	liste de colisage
Annexe 9	MT700
Annexe 10	bordereau d'envoi des documents
Annexe 11	Un avis de débit du règlement de la valeur des documents

Résumé

Le commerce extérieur est d'une importance considérable qu'il constitue une composante principale de l'économie du pays.

L'éloignement géographique et les différences linguistiques et juridiques font apparaître de nombreux risques, une nécessité donc d'organiser les procédures de commerce extérieur selon des règles régies par un organisme international.

C'est pour cette raison que le crédit documentaire a été créé comme technique de paiement qui a pour objet de sécuriser les transactions et formaliser leurs procédures

Notre étude porte initialement sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur, les exigences du contrat international et les techniques de paiement utilisés avec un zoom sur le crédit documentaire. Le but est de montrer son rôle et son efficacité en matière de sécurité.

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

Les mots clés

Crédit documentaire, commerce extérieur, importation, exportation, incoterms, la domiciliation, les techniques de paiement.

Summary

Foreign trade is of considerable importance that is a main component of the economy. The geographical distance and language and legal differences show many risks, thus needs to organize the procedures of foreign trade according to universal rules.

The documentary credit is the payment instrument which best meets this need for security.

Our study focuses initially on defining the issues concerning foreign trade, the requirements of international contract and payment techniques used, with a zoom on the documentary credit; the goal is to verify its effectiveness in security is therefore to evaluate advantages and disadvantages.

When analyzing results obtained from our case study in The BEA, we found that the documentary credit has a rigorous process that provides maximum security, it covers almost all the risks inherent in the foreign trade but it has a major drawback of high costs resulting from banking errands and slowness of its procedures.

Keywords

Documentary credit, documentary techniques, international payment techniques, incoterms, foreign trade,

Introduction Générale

Aujourd'hui, dans le contexte de la mondialisation des échanges, les opportunités d'affaires dépassent largement le marché local, ce qui contribue à l'évolution des opérations de commerce international. Chaque jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

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

La nécessité d'avoir donc une réglementation commune, qui régit les relations commerciales et qui définit les obligations de chacune des deux parties envers les risques et frais inhérents de l'opération commerciale.

A cet effet, et afin de minimiser ces risques et s'adapter à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement de plus en plus sophistiquées (Crédit documentaire, remise documentaire, transfert libre) visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque. Le crédit documentaire permet dans une large mesure de répondre à ces besoins.

Les banques ont créé cet instrument de paiement spécifique appelé « crédit documentaire », lettre de crédit (L/C) ou plus familièrement « Credoc ». Tout en conciliant l'intérêt du vendeur - être payé - et celui de l'acheteur - recevoir dans les qualités, les quantités et les délais contractuels, la marchandise commandée -.

La technique du crédit documentaire répond donc à une double exigence :

- faire bénéficier l'exportateur d'un engagement bancaire émanant de la banque de l'importateur, et distinct du paiement effectif de l'importateur (la banque s'engageant à payer, même si l'importateur éprouve une quelconque difficulté à le faire) ;
- donner l'assurance à l'importateur que le paiement par sa banque ne sera effectué que si le vendeur peut montrer qu'il a correctement exécuté ses propres obligations contractuelles.

Dans cette sphère, nous nous proposons de traiter, aussi clairement et formellement que possible, Afin d'approfondir nos connaissances sur le crédit documentaire et sa technique, nous essayerons de jeter la lumière sur plusieurs angles en fin aboutir à une meilleure compréhension de l'importance de Credoc et de chacune de ces composantes imposées par le commerce extérieur dans un marché mondial qui ne cesse pas d'évoluer.

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

« Comment cet instrument constitue le moyen idéal destiné à promouvoir sans trop de suspicion l'ouverture de relations commerciales à l'époque où la méfiance est la règle entre partenaires qui s'observent souvent à des milliers de kilomètres l'un de l'autre et quelles sont les phases de réalisation et règlement par crédit documentaire ? »

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

- Existe-t-il vraiment une formalisation suffisante de commerce extérieur ?
- Quelles sont les techniques de paiement du commerce international offertes par les banques algériennes ? Comment faire le choix approprié ?
- Est-ce que le crédit documentaire est le mode de paiement idéal ? et est-ce que la BEA est réellement en mesure de prendre en charge ce type d'opération ?

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

- La législation commerciale internationale a pris de l'ampleur avec les années en adoptant des règles et des procédures selon la conjoncture.
- L'opérateur économique dispose d'un choix assez varié de techniques pour effectuer sa transaction, il lui appartient d'en sélectionner une qui soit en adéquation avec les caractéristiques de sa relation avec son partenaire commercial, avec sa situation financière et son aversion pour le risque.
- parlant de sécurité de la transaction, le crédit documentaire présente le mode de paiement idéal que la BEA a toujours employé avec un professionnalisme exemplaire.

Cette étude a comme objectifs de :

1. Faire connaître les aspects relatifs au commerce extérieur ;
2. Déterminer les différentes techniques de paiement utilisées dans le commerce extérieur ;
3. Démontrer l'efficacité du crédit documentaire en matière de sécurité.

Pour pouvoir répondre à notre principale problématique et vérifier aussi nos hypothèses, on a réalisé un travail de fin d'étude avec un cas pratique au sein de la Banque Extérieure d'Algérie sous le thème «**le rôle du crédit documentaire dans le commerce international**». Ce mémoire peut être divisé en trois chapitres principaux :

Chapitre 1 : Eléments fondamentaux du commerce international.

Dans ce chapitre nous allons citer les différents éléments fondamentaux du commerce international comme le contrat, les incoterms, la domiciliation ...etc.

Chapitre 2 : Les techniques de paiement dans le commerce international

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

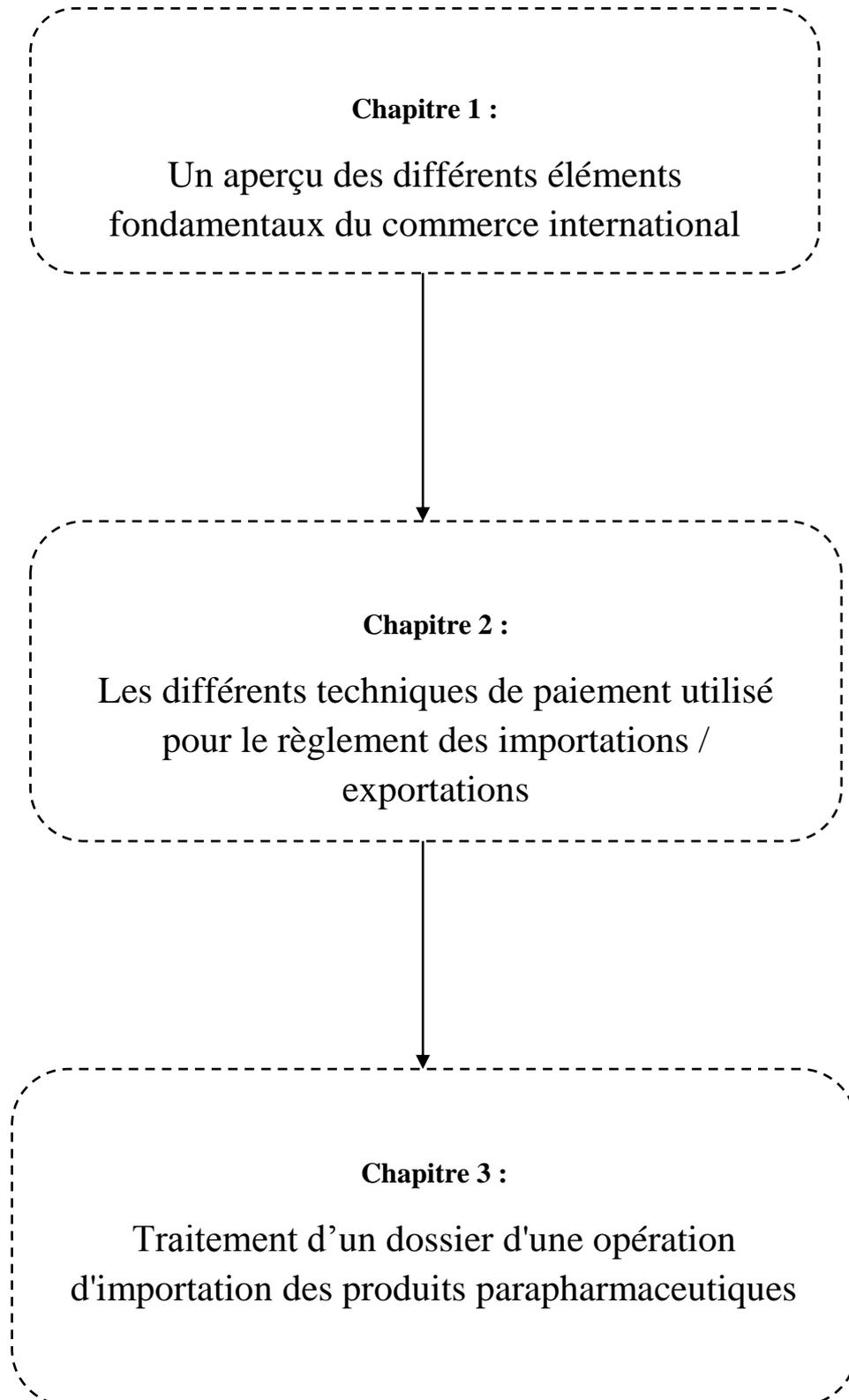
Chapitre 3 : Etude de cas pratique

Dans ce chapitre, nous allons traiter un dossier d'une concrète opération d'importation. A travers ce dossier, nous exposerons la démarche suivie par l'importateur afin de réaliser son opération en mettant l'accent sur les préjudices qu'il a subis pour qu'enfin essayer de proposer un remède pour les opérations similaires.

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

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

Présentation synoptique de la structure du mémoire



CHAPITRE 1

Eléments Fondamentaux Du Commerce International

Introduction

En raison de leur éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistiques, politiques et juridiques, les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à de multiples risques. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations du commerce international est indispensable pour limiter ces risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

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

Entre autres points essentiels devant figurer dans le contrat commercial, la répartition des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises doit être précisé car elles représentent souvent une source de conflit. Pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord, les contractants se réfèrent aux termes de commerce international "incoterms".

Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à l'exécution conforme de ces obligations (respect des délais et des termes convenus) par l'exploitation des documents commerciaux requis.

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 constituent l'élément fondamental préalable à toute opération relevant du commerciale internationale (sauf exceptions limitées par la réglementation algérienne).

C'est en tenant compte de tout ce qu'on vient de citer que nous allons élaborer ce chapitre qui porte sur les éléments fondamentaux du commerce international qui fera l'objet de notre étude. Nous tenons à souligner que nous avons anticipé la présentation des documents commerciaux et des incoterms à celle du contrat de commerce international pour la raison que ce dernier fait intervenir ces deux notions, et qu'il est essentiel d'en prendre connaissance avant de conclure tout contrat de commerce international.

Section 1 : Les Documents Commerciaux Utilisés Dans Le Commerce International

L'utilisation des documents dans le commerce international est née de la méfiance entre les partenaires qui trouve son explication dans :

- Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs ;
- Les différences culturelles et linguistiques.

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin *les documents commerciaux* qui doivent clarifier les obligations et droits des contractants. Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus usités d'entre eux.

1.1. Les documents de prix ¹

1.1.1. La facture pro-forma

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international. Ne devant pas apparaître parmi les documents d'une opération documentaire. En effet c'est une sorte de devis qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande, quant au vendeur, elle peut lui servir comme justificatif pour un préfinancement à l'exportation auprès de sa banque.

1.1.2. La facture définitive (La facture commerciale)

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

1.1.3. La facture consulaire

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur.

Ce document doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.

¹ Idir KSOURI, « *Les opérations du commerce international* », édition BERTI, Alger 2014, P 21-24

1.1.4. La facture douanière

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

1.2. Les documents de transports¹

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

1.2.1. Le connaissement maritime (Bill of Lading B/L)

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

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

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

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

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

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

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

¹ S.HADDAD & collectif, «Commerce international : le crédit documentaire », édition pages bleues, Alger janvier 2009, P 28-30

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

Remarque

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

1.2.2. Le connaissement de charte partie¹

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

1.2.3. Le connaissement de transport combiné (combined bill of lading)

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

1.2.4. La Lettre de Transport Aérien LTA (air way bill)

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

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

1.2.5. La lettre de voiture Internationale CMR

C'est la "*Convention Marchandise Route*" dite CMR établie à Genève en 1956. Elle a prévu un formulaire type appelé "*lettre de voiture internationale*" servant de récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par route. Etablie au nom de la banque

¹ Didier-Pierre MONOD, « Moyens et techniques de paiement internationaux », édition ESKA, Paris 2002, P.242

de l'importateur, ce dernier aura besoin du *bon de cession bancaire* pour retirer sa marchandise.

1.2.6. Le Forwarder Certificate of Receipt (FCR)

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

1.2.7. Le récépissé postal

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

1.3. Les documents d'assurance¹

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

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

1.3.1. La police au voyage

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

1.3.2. La police flottante, ou police d'abonnement

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

1.4. Les documents annexes²

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

¹ Idir KSOURI, Op.Cit, P81

² S.HADDAD & collectif, Op.Cit, P.30-32

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

1.4.1. Le certificat d'origine

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

1.4.2. Le certificat de provenance

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

1.4.3. Le certificat du contrôle de qualité (d'inspection)

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

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

1.4.4. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire

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

1.4.5. Le certificat vétérinaire

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

1.4.6. Le certificat d'analyse

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

1.4.7. Le certificat d'usine

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

1.4.8. Le certificat de circulation des marchandises :

C'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'Union Européenne (UE) avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays (EUR1 pour la Suisse, le MAGHREB, l'Egypte, le Mexique ... et ATR pour la Turquie).

1.4.9. Le certificat de poids et colisage

Désigné par des appellations variées (en anglais "*packing list*"), ce document a pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.

Remarque

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

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

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

Section 2: Les Incoterms

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

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

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

2.1. Historique des règles incoterms¹

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

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

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

¹ Idir KSOURI, Op.Cit, P98

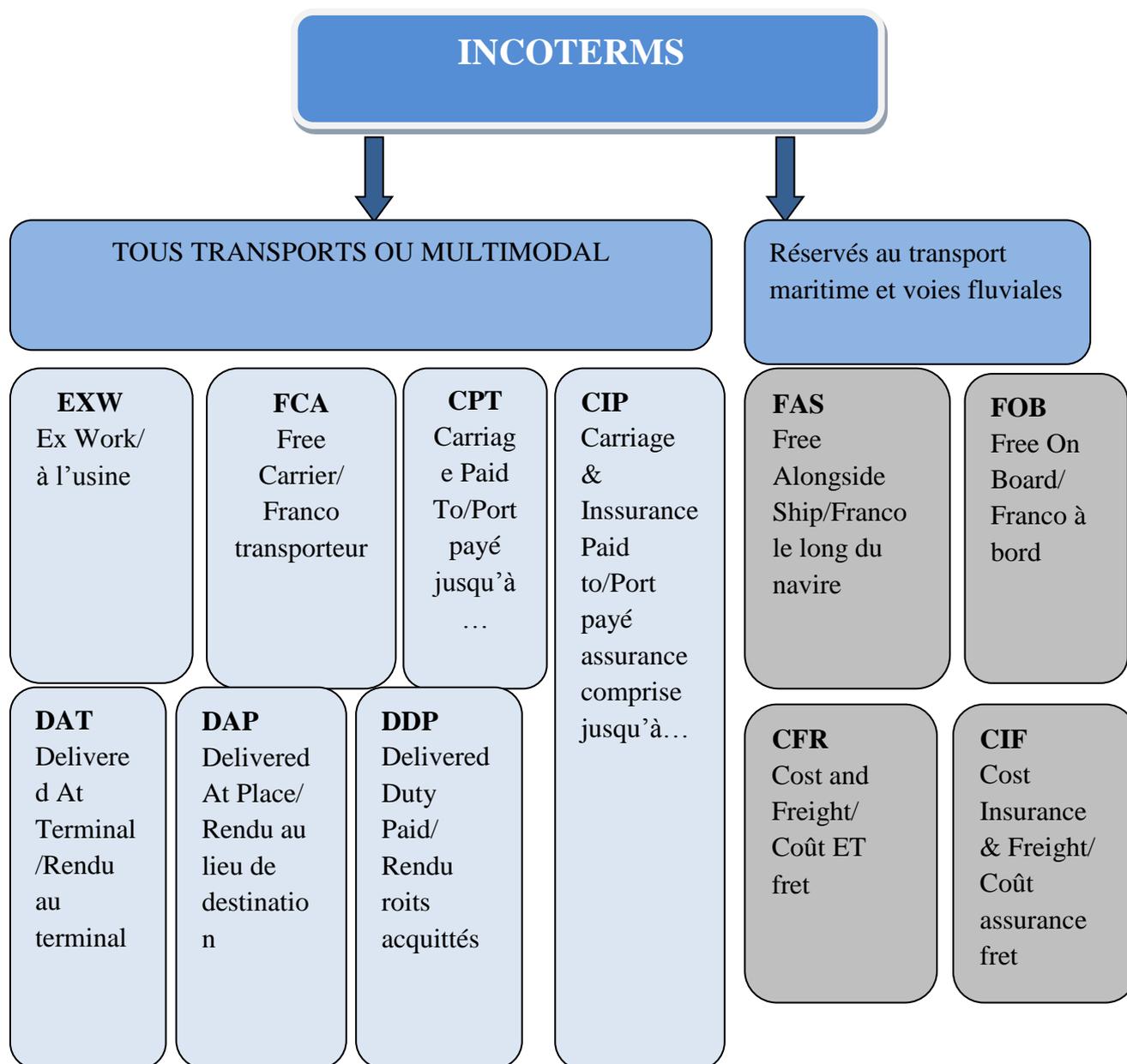
L'acronyme « Incoterms » est la contraction de trois mots anglo-saxons « International commercial terms » voulant dire dans la langue de Molière, le français, « termes du commerce international ».

2.2. Définition des règles incoterms¹

Les règles Incoterms peuvent être définies comme un ensemble de définitions des conditions internationales de vente.

Autrement dit, les règles incoterms, dont le nombre et les caractéristiques sont repris dans la figure ci-après, sont un ensemble de sigles constitués chacun de trois lettres alphabétiques représentant chacune un mot significatif (ex : CIF Cost ,Insurance and freight (cout, assurance et fret).

Figure n° 1.1.2 : Règles incoterms 2010



Source : Idir KSOURI, Op.Cit, P98

¹ Idir KSOURI, Op.Cit, P98

2.3. Règles Incoterms 2010¹

La figure précédente reprend onze règles incoterms 2010 (CIF, CFR, FOB, FAS, DAT EXW, FCA, DAP, CPT, DDP et CIP) tous symbolisant les obligations du vendeur et de l'acheteur à l'occasion d'une transaction commerciale internationale.

L'examen de la même figure repris ci-dessus fait ressortir que les règles incoterms 2010 y figurant ont été scindées par la CCI en deux familles :

Les « Règles pour tout mode de transport » et les « Règles applicables au transport maritime et au transport par voies fluviales ».

2.3.1. Règles pour tout mode de transport

La CCI les appelle ainsi, parce qu'elles peuvent être utilisées par l'importateur et l'exportateur quel que soit le mode de transport choisi par eux pour l'acheminement des marchandises de l'établissement du vendeur à celui de l'acheteur : maritime, aérien, terrestre.

Au nombre de sept, ces règles sont : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.

Le tableau ci-après reprend leurs significations en anglais et en français et les obligations qu'elles mettent à la charge des parties

Tableau n° 1.1.2 : Les Règles incoterms 2010 pour tout mode de transport

Incoterms ou Sigle	Obligations du vendeur et de l'acheteur
Exw (Ex Work/à l'usine)	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été mises à disposition dans ses locaux. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.
FCA (Free Carrier/ Franco transporteur)	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné par l'acheteur. L'acheteur paye le fret et supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.
CPT (Carriage Paid To/Port payé jusqu'à)	Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné et payé par lui-même. Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur intervient dès la remise des marchandises au transport principal : navire, avion, camion, etc.

¹ Idir KSOURI, Op.Cit, P90

<p>CIP (Carriage & Insurance Paid to/Port payé assurance comprise jusqu'à...)</p>	<p>Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT, sauf que le vendeur doit en outre fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peuvent courir les marchandises durant le transport.</p>
<p>DAT (Delivered At Terminal/Rendu au terminal)</p>	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même, en outre il doit organiser et payer le déchargement des marchandises au point de destination convenu et leur acheminement jusqu'au terminal prévu.</p> <p>L'acheteur dédouane les marchandises et supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées comme indiqué à l'alinéa précédent.</p>
<p>DAP(Delivered At Place/ Rendu au lieu de destination)</p>	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a mis les marchandises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées aux conditions fixées à l'alinéa précédent.</p>
<p>DDP (Delivered Duty Paid/ Rendu roits acquittés)</p>	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exploitation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; il doit en outre les mettre à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu et supporter tous les frais et risques liés aux opérations visées ci-dessus.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées comme indiqué à l'alinéa précédent.</p>

Source : Idir KSOURI, Op.Cit, P90

2.3.2. Règles applicable au transport maritime et au transport par voie fluviales

La CCI les nomme ainsi, parce que le vendeur et l'acheteur ne peuvent les utiliser que lorsqu'il s'agit pour eux d'acheminer les marchandises soit par voie maritime, soit par voie fluviales.

Il convient par conséquent de reprendre ces règles au tableau ci-après, au nombre de quatre (FAS, FOB, CFR, CIF) et de les commenter dans le strict respect des instructions de CCI.

Tableau n°2.1.2 : Les Règles incoterms 2010 applicable au transport maritime et au transport par voie fluviales

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

CIF (Cost Insurance & Freight/ Coût assurance fret)	<p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont mises à bord du navire dans le port d'embarquement, Il assume aussi les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de chargement.</p> <p>L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement, il doit décharger les marchandises au port de destination, les dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination finale.</p>
--	--

Source : Idir KSOURI, Op.Cit, P91

2.4. Utilité des règles Incoterms

Les règles Incoterms permettent la réalisation de deux choses en même temps :

- Eviter aux acteurs du commerce international litiges, incompréhension procès et pertes de temps et d'argent ;
- Dissocier deux questions fondamentales :
 - Le transfert de risques du vendeur à l'acheteur, lequel dépend de la règle Incoterm choisie par les cocontractants
 - Le transfert de propriété, lequel est tributaire du droit applicable au contrat.

2.5. Frais à inclure dans la valeur en douane en vertu des règles incoterms 2010

Le tableau ci-après reprend les frais à inclure dans la valeur en douane en vertu des règles incoterms 2010

Tableau n° 3.1.2 : Incoterms, Frais à inclure dans la valeur en douane

Nomenclature des frais à inclure dans la valeur en douane	Règles incoterms et/ou Sigles concernés
1. Emballage	CIF, CFR, FOB, FAS, DAT, EXW, FCA, DAP, CPT, DDP et CIP
2. Changement en usine ou en entrepôt départ	CIF, CFR, FOB, FAS, DAT, EXW, FCA, DAP, CPT, DDP et CIP
3. Acheminement vers une plateforme de départ	CIF, CFR, FOB, FAS, DAT, EXW, FCA, DAP, CPT, DDP et CIP
4. Chargement du moyen de transport principal au départ	CIF, CFR, FOB, FAS, DAT, DAP, CPT, DDP et CIP
5. Transport Principal	CIF, CFR, DAT, DAP, CPT, DDP et CIP
6. Assurance transport principal	CIF, CIP
7. Déchargement du moyen de transport principal à l'arrivée	DAT et DDP
8. Acheminement vers le point convenu d'arrivée	DDP
9. Formalités douanières, droit et taxes	DDP

Source : Idir KSOURI, Op.Cit, P92

Section 3 : Le Contrat De Commerce International

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

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

3.1. Définition

Un contrat est dit *international* lorsqu'il a pour objet le transfert à travers les frontières de biens et de services, tout en engageant deux ordres juridiques différents au moins¹.

C'est aussi "*une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose*"².

Ainsi, il n'est considéré valable que par la réunion des conditions suivantes³:

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

3.2. La formation du contrat de commerce international ⁴

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

- **Etape 1** : Détermination des besoins de l'acheteur en termes de qualité et de quantité sur la base d'une étude de marché.
- **Etape 2**: Rechercher des fournisseurs potentiels aux moyens d'une demande adressée à l'ambassade du pays producteur ou à l'ambassade Algérienne à l'étranger, solliciter les chambres de commerce nationales et internationales et les organisations internationales spécialisées dans le produit en question, et la cas échéant, avoir recours à internet.
- **Etape 3** : Lancement de la consultation : il est plus judicieux de choisir les moments opportuns sur les marchés internationaux, autrement dit ; lorsque les conditions sont favorables.

¹ M. MEROUANI, "*Le droit des affaires internationales*", cours de 4^{ème} année, ESB

² Article 54 du Code de Commerce Algérien.

³ BOUCHATAL Sabiha, "*Le commerce international, mémoire de fin d'études*", ESB 5^{ème} promotion, 2003.

⁴ Document interne à la BEA

- **Etape 4 :** Recueil et exploitation des offres : en étudiant les offres il vaut mieux opter pour le mieux disant et non pas pour le moins disant, ceci se faisant sur la base d'un certain nombre de paramètres du Tableau Comparatif des Offres TCO (liste des fournisseurs classés par ordre d'importance de l'offre).
- **Etape 5:** Sur la base du TCO, établir la liste des fournisseurs à inviter pour négociation.
- **Etape 6 :** Etablir la liste officielle des fournisseurs retenus et engager les négociations qui s'imposent pour l'élaboration du contrat commercial.

3.3. Effets du contrat de commerce international

3.3.1. Les obligations de l'acheteur

L'acheteur doit satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises¹.

Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison "obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante"², tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

3.3.2. Les obligations du vendeur

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

3.3.3. Transfert de propriété et des risques

Une fois la totalité du règlement financier effectué, l'acheteur entre assurément en possession de la marchandise.

Les risques sont communément transférés au moment où l'acheteur retire les marchandises³. Mais la complexité des opérations du commerce extérieur, le caractère unique de chaque opération et les multiples modes de transport contemporains existants, le transfert de propriété n'équivaut pas nécessairement le transfert intégral de tous les risques, aussi il appartient aux parties de préciser le moment de transfert des risques en utilisant par exemple les clauses définies dans les INCOTERMS.

3.4. Eléments constitutifs du contrat de commerce international ⁴

Il existe quatre grandes parties constitutives dans le cadre du contrat de commerce international :

3.4.1. Les données générales introductives

- Présentation de l'objet du contrat ;
- Identification des parties contractantes ;
- Détermination de la nature du contrat ;

¹ Convention de Vienne du 11 Avril 1980, Article 54

² Convention de Vienne du 29 mai au 3 juin 1933

³ Article 69 de la convention de Vienne

⁴ NAIT ATMANE Si Amar, "Les opérations du service commerce extérieur", mémoire de fin d'études, ESB 9ème promotion, 2006.

- Définition des principaux termes techniques de manière à éviter les interprétations divergentes ;
- Liste des documents contractuels.

3.4.2. Les dispositions techniques et commerciales

- Caractéristiques techniques du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité...
- Conditions d'emballage ;
- Détermination des délais de livraison et des modalités d'approvisionnement ;
- Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

3.4.3. Les dispositions financières et bancaires

- Prix et montant total, ferme ou révisable ;
- Incoterm utilisé ;
- Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- Garanties bancaires à mettre en place ;
- Données fiscales et douanières ;
- Dates butoir.

3.4.4. Les éléments juridiques (liés à l'exécution du contrat)

- Date de mise en vigueur du contrat ;
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;
- Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- Droit applicable au contrat en cas de litiges ;
- Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat, d'où la nécessité de prévoir une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ;
- Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

Section 4 : La domiciliation des opérations du commerce extérieur

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

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

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

4.1. La domiciliation des importations

4.1.1. Définition

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

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

4.1.2. Conditions préalables à la domiciliation

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

- L'opérateur n'est frappé d'aucune restriction en matière du commerce extérieur.
- L'opérateur est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise.
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce.
- Les engagements financiers au titre d'opérations d'importations sont couverts soit par des provisions constituées soit par des autorisations de crédits.

4.1.3. Procédure de domiciliation

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

✓ **Ouverture du dossier**

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

✓ **Tenue des répertoires**

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

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

✓ Attribution d'un numéro de domiciliation ¹

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases :

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

Case A : Wilaya : deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire.

Case B : Agrément : deux chiffres correspondant au code agrément de la banque.

Case C : Guichet : deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliaire.

Case D : Année : quatre chiffres correspondants à l'année.

Case E : trimestre : un chiffre relatif au trimestre concerné.

Case F : Nature : deux chiffres correspondant à la nature de contrat.

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

Case H : Devise : trois lettres selon le code IZO

✓ Attestation de domiciliation

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

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

- Les parties contractantes (importateur et fournisseur).
- Le mode de règlement.
- Le numéro de domiciliation.
- La nature du bien importé.
- Les références du guichet domiciliaire.

✓ Comptabilisation de l'opération

La domiciliation bancaire donne lieu au paiement d'une commission et taxe d'un montant fixé par les conditions de banque pour rémunérer le service rendu.

Débit	Client
Crédit	Commission de domiciliation et taxe

¹ Document interne à la BEA

4.1.4. Le règlement financier

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

✓ **Règlement avant dédouanement**

Cette opération peut se faire sous les formes suivantes :

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

✓ **Règlement après dédouanement**

Il est réalisé par transfert simple. Son exécution est subordonnée à la remise du document douanier, en l'occurrence le D3.

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

4.1.5. Déclaration d'apurement des dossiers

Aux termes de l'article 17 du règlement n°91/12 relatif à la domiciliation des importations, le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doivent intervenir :

- ❖ 3 mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant.
- ❖ 3 mois après le dernier règlement d'une opération réalisable par paiement différé.
- ❖ L'apurement d'un dossier domicilié (importation ou exportation) est l'opération qui consiste à réunir les documents commerciaux, douaniers et financiers permettant de s'assurer que l'opération, en question, s'est réalisée conformément à la réglementation en vigueur.
- ❖ A l'issue du contrôle effectué, le banquier doit inviter son client pour la régularisation de son dossier s'il présente des irrégularités. En cas de refus de ce dernier¹, le dossier est transmis :
- ❖ Au service du contrôle de changes de la B.A lorsque l'opération dégage une différence supérieure à 30.000 DA.
- ❖ Au service contentieux de la banque dans les autres cas.
- ❖ Dans le cadre de contrôle des activités des guichets domiciliataires, la B.A fait obligation aux banques d'adresser un état déclaratif des dossiers de domiciliation selon le calendrier suivant :
- ❖ Le 30 avril de l'année suivante pour les dossiers ouverts le premier semestre de l'année en cours.
- ❖ Le 30 octobre de l'année suivante pour les dossiers ouverts le deuxième semestre de l'année en cours.

¹ Article 18 du règlement B.A n° 91/12 du 14-08-1991 *relatifs à la domiciliation des importations.*

4.1.6. Gestion du dossier¹

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

✓ **Contrôle des engagements**

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

✓ **Inventaire**

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

✓ **Bilan du dossier**

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

✓ **Décision du guichet domiciliataire**

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

✓ **Dossier apuré**

Un dossier est apuré s'il contient toutes les pièces requises, en l'occurrence : une facture définitive, une formule de règlement annotée et un document douanier (D3).

✓ **Dossier en excédent de paiement**

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

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

✓ **Dossier en insuffisance de paiement**

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

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

✓ **Dossier apuré non utilisé**

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

4.1.7. Archivage du dossier

Les dossiers de domiciliation sont conservés avec tous les justificatifs appropriés pendant 05 ans.

4.2. La domiciliation des exportations

4.2.1. Définition²

Les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignment (expédiées à un concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable à l'exception des :

¹ Document interne à la BEA

² AKLI, (Rafik) : *les opérations de commerce extérieur*, direction de la formation BEA, 2008, P.22.

- Exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestation par rapatriement de devises.
- Exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à 30.000 DA faite par l'entremise de l'administration des P et T.

4.2.2. Procédure de domiciliation¹

La domiciliation à l'exportation s'effectue sur demande de l'exportateur qui présentera une facture définitive ou un contrat commercial et une autorisation d'exportation lorsqu'elle est requise.

✓ Ouverture du dossier

Le dossier est composé d'une fiche de contrôle C .T ou M .T selon qu'il s'agit d'une exportation dont le délai de paiement est à court ou moyen terme.

Dans le cas du court terme, il est exigé que le rapatriement des produits de vente de la marchandise expédiée soit effectué dans un délai ne pouvant excéder 120 jours à partir de la date d'expédition.

Cependant dans le long terme, le délai de rapatriement des produits de vente excède 120 jours. Les exportations entrant dans cette catégorie requièrent une autorisation préalable de la Banque d'Algérie.

✓ Tenue des répertoires

Un registre extra comptable est tenu pour enregistrer les informations relatives à l'opération de domiciliation.

✓ Attribution d'un numéro de domiciliation

Le numéro de domiciliation d'une opération d'exportation est composé de quatre cases :

A	B	C	D
---	---	---	---

Case A : Numéro du guichet domiciliaire.

Case B : Année et trimestre.

Case C : Procédure de domiciliation (CT ou MT).

Case D : Numéro chronologique extrait du registre extra comptable.

✓ Comptabilisation de l'opération

L'opération donne lieu au prélèvement d'une commission de domiciliation et une taxe.

4.2.3. Règlement financier

Le règlement peut se faire sous plusieurs formes :

- Ordre de paiement reçu.
- Remise documentaire.
- Crédit documentaire.
- Débit d'un compte CEDAC. (cas exceptionnel)

Quel que soit le mode de règlement utilisé, les formules statistiques « F104 » et « F5 » sont établies en plusieurs exemplaires (voir annexe 5). Elles sont destinées au rapatriement qu'assure la D.O.C.E.

¹ AKLI, Id, P.22.

Les règlements en provenance d'un pays avec lequel l'Algérie a signé un accord de paiement doivent être justifiés par un avis de crédit de la Banque d'Algérie.

4.2.4. Gestion du dossier

La gestion du dossier doit aboutir à son apurement, c'est-à-dire la réunion des documents suivants :

- La facture définitive ;
- La déclaration douanière (copie banque) ;
- La formule de règlement ou justificatif de rapatriement (F104 annotée).

Un calendrier est prévu pour le contrôle et l'apurement des dossiers comme suit :

- Le 30/6 et le 31/12 pour les dossiers à moyen terme ;
- Le 31/08/N, le 30/11/N, 28/02/N+1 et 31/05/N+1 pour les dossiers à court terme correspondant respectivement aux quatre trimestres de l'année N.

A l'issue des différents contrôles effectués à l'occasion de l'inventaire et le bilan, quatre cas peuvent se présenter :

- Le dossier est apuré.
- Le dossier n'est pas apuré compte tenu de la réalisation de l'opération qui n'est pas encore achevée.
- Le dossier est en « excédent de rapatriement » : Dans ce cas, soit le montant figurant sur la déclaration douanière est inférieur à celui indiqué sur la formule de règlement, et soit la déclaration douanière n'est pas encore reçue.
- Le dossier est en « insuffisance de rapatriement » : Dans ce cas, soit le montant figurant sur la déclaration douanière est supérieur à celui porté sur la formule de règlement, et soit la formule de règlement n'est pas encore reçue.
- Le banquier invite son client (l'exportateur) à régulariser sa situation s'il constate des irrégularités. En cas de refus de ce dernier et passé un délai d'un mois, le dossier est signalé à la Direction du contrôle des changes de la BA.

Section 5 : Les Risques et Garanties Bancaires du Commerce International

5.1. Les risques du commerce international¹

Certains risques sont présents dans toute transaction entre commerçants ; ils sont identiques à ceux du commerce national mais l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques accentuent les difficultés dans les transactions internationales. Ces risques sont différemment appréciés par l'importateur et l'exportateur.

5.1.1. Le risque commercial

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

- La qualité de la marchandise : rien que l'appellation de la marchandise peut causer des déboires à l'importateur. Seul un certificat d'inspection des marchandises émis par une société spécialisée peut garantir ce type de risques.

¹ Didier-Pierre MONOD, Op.Cit, P.35-44

- Les conditions sanitaires de la marchandise : le certificat sanitaire et/ou phytosanitaire est conçu afin de garantir la marchandise contre le risque qu'elle ne soit pas consommable.
- La quantité de la marchandise : c'est quand la livraison ayant un caractère définitif est inférieure en nombre à la quantité commandée. Seul le crédit documentaire marqué "*expédition partielle interdite*" qui peut garantir plus ou moins ce type de risques.
- Le délai d'expédition : il est impératif que l'importateur reçoive sa marchandise dans les délais prévus pour la mise en vente au meilleur moment, en particulier s'il s'agit d'une vente saisonnière ou d'une importation sous licence et dont la date risque d'être échu à cause de ce retard.

Le crédit documentaire indiquant une date limite d'expédition peut garantir ce type de risques.

5.1.2. Le risque d'interruption de marché

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations ont été remplies.

- Pour l'exportateur : ce risque naît lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou sont déjà fabriquées et que l'importateur ne désire plus les recevoir pour une quelconque raison. Les marchandises seront difficiles à vendre voire impossible à vendre si elles sont spécifiques ou fabriquées sur mesure pour cet importateur.
- Pour l'importateur : si cette marchandise est produite exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut profiter de sa position de force pour refuser de lui livrer la marchandise ou d'exiger des prix trop élevés.

Seules les garanties bancaires peuvent couvrir ce type de risques

5.1.3. Le risque politique

Appelé également "*risque pays*", il existe lorsque les cocontractants résident dans des pays en désaccord, ou l'un d'entre eux ou même les deux vivent une guerre, une catastrophe naturelle etc. Les expéditions ne s'effectueront peut être qu'une fois que les conflits soient réglés, et que la vie économique des pays en difficultés reprenne son cours normal.

Parmi les risque pays, existe celui du non transfert des fonds ou le non transfert de devises entre banques. Il a souvent pour origine la cessation de paiement : le pays de l'importateur n'a plus de devises convertibles pour payer ses importations.

5.1.4. Le risque économique

Pour sa propre production, le vendeur se procure des matières premières ou des pièces de rechange (cela dépend de la nature de son activité) dont le coût est incorporé à son prix de vente. Il se peut que le prix de ces fournitures augmente subitement.

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

5.1.5. Le risque de change

"Le risque de change est le risque de perte lié aux fluctuations des cours de monnaies "¹, il peut être défini comme étant le risque d'un décaissement plus élevé ou d'une entrée d'argent moindre dû à une transaction commerciale facturée en devise.

¹ COLLOMB Jean-Albert, Finance de marché, Ed. Eska, Paris, 1998, P.106.

L'importateur qui règle en devise craint une hausse de la monnaie étrangère. Symétriquement, l'exportateur sera payé en devises et craint une baisse de cette dernière par rapport à la monnaie nationale.¹

5.1.6. Le risque financier

Pour l'exportateur

- Le défaut de paiement : pour diverses raisons (facture égarée, mention erronée, les prix ou les quantités ne correspondent pas à l'expédition etc.) le paiement se fera en retard, ce qui peut mettre en difficulté la trésorerie de l'exportateur.
- La défaillance du débiteur et règlement judiciaire : l'importateur en défaut de trésorerie peut demander une prorogation de l'échéance du paiement, et par conséquent il assèche la trésorerie de son fournisseur.

Si la situation financière de l'importateur s'aggrave et que cela aille jusqu'à la dissolution de son entreprise, l'exportateur a très peu de chances de recouvrer ne serait-ce qu'une partie de sa créance puisqu'elle ne sera payée qu'après celle des créanciers dits "prioritaires" : salarié, organismes sociaux, douanes etc.

Pour l'importateur

Seules les exigences inscrites dans le crédit documentaire peuvent garantir ces types de risques :

- La livraison partielle : si le nombre des expéditions partielles est exagéré et que l'incoterm prévoit que le transport est à la charge de l'importateur, ce dernier va se retrouver à payer des charges de transport supérieures à ce qu'il aurait payé si les expéditions se faisaient par grandes quantités ou unités complètes.
- Le prix : pour des raisons spéculatives, le vendeur décide d'imposer un prix supérieur à celui convenu au départ. L'importateur peut refuser cette nouvelle proposition ce qui entraîne le retard de ses ventes, comme il peut intenter un procès qui sera long et coûteux.

S'il n'a aucune alternative, il sera contraint de payer la marchandise au nouveau prix avec le manque à gagner qui en résulte.

5.1.7. Autres risques

- Il se peut que les marchandises soient acheminées par un moyen de transport trop lent et différent de celui convenu.
- La non maîtrise des incoterms par les cocontractants peut avoir des conséquences désagréables en matière de transport et d'assurance des marchandises.
- Il se peut qu'il y ait du retard dans l'expédition des documents de transport y compris le connaissement, par, l'importateur se retrouve face à l'impossibilité de prendre possession de sa marchandise dans les temps, en plus des frais de stockage au port qui peuvent lui être débités.

La garantie pour connaissement manquant est conçue à cet effet.

¹ BERRA Fouad, "Les instruments de couverture du risque de change, mémoire de fin d'études", ESB 5ème promotion, 2003.

- Le non remboursement de l'acompte versé par l'importateur à l'exportateur qui n'exécute pas le contrat prévu. La garantie de restitution d'acompte est conçue à cet effet (voir section 5 sur les garanties bancaires dans le commerce international).

5.2. Les garanties bancaires dans le commerce international

Comme nous l'avons précédemment souligné, les cocontractants dans la plupart des cas des contrats internationaux (acheteur et vendeur) se connaissent mal voire pas du tout, la méfiance devient un facteur à ne pas négliger étant donné que ces derniers ont toute la latitude d'agir comme ils l'entendent : inexécution ou exécution imparfaite des obligations contractuelle et/ou non-paiement.

Avant les années 1970, les acheteurs ou importateurs avaient tendance à exiger du vendeur le versement d'un dépôt d'espèce qui garantissait le remboursement des acomptes versés ou le paiement des indemnités. Il s'agissait d'une *sureté réelle* qui grevait la trésorerie du vendeur et risquait de ne pas être récupérée si l'acheteur estimait que les obligations n'étaient pas correctement remplies.

Cette pratique antiéconomique a été bannie pour être remplacée par un système de *sureté personnelle* qui a donné naissance aux garanties dites à première demande, autonomes ou indépendantes, qu'il est important de ne pas confondre avec le cautionnement qui lui, est lié au contrat de base.

5.2.1. Définition¹

"La garantie est un engagement au terme duquel le garant s'engage d'ordre et pour compte du donneur d'ordre à payer au bénéficiaire une somme déterminée si ce dernier estime qu'il y a défaillance du vendeur (exportateur) dans l'exécution des obligations contractuelles"

5.2.2. Les intervenants

La mise en place d'une garantie nécessite l'intervention de plusieurs parties :

- Le donneur d'ordre : C'est l'exportateur ou le vendeur qui donne mandat à sa banque pour mettre en place un engagement en faveur de l'importateur (ne pas confondre le donneur d'ordre en matière de crédits documentaires qui représente l'importateur).
- Le bénéficiaire : C'est l'importateur (opérateur public ou privé de droit algérien) qui a pour souci le recours immédiat si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations.
- Le garant : Il s'agit de la banque du bénéficiaire qui met en place les garanties dans le but de lui assurer le paiement de tout montant qui lui serait dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.
- Le contre garant : Il s'agit de la banque de l'exportateur qui, s'engage envers le garant à répondre à toute éventuelle défaillance de son client.

¹Melle H. BASTANDJI, "Les garanties bancaires internationales", cours de 4ème année, ESB.

5.2.3. Aspect juridique des garanties bancaires internationales

Les garanties bancaires dans le commerce international sont régies par les Règles Uniformes relatives aux Garanties sur Demande (RUGD) publiées par la CCI. Elles sont conçues pour légiférer toute garantie sur demande ou contre-garantie qui stipule expressément qu'elle y est soumise. Elles lient toutes les parties à la garantie sur demande ou à la contre-garantie, sauf dans la mesure où la garantie sur demande ou la contre-garantie exclut les règles. La plus récente publication est celle de l'année 2010 (RUGD 758).

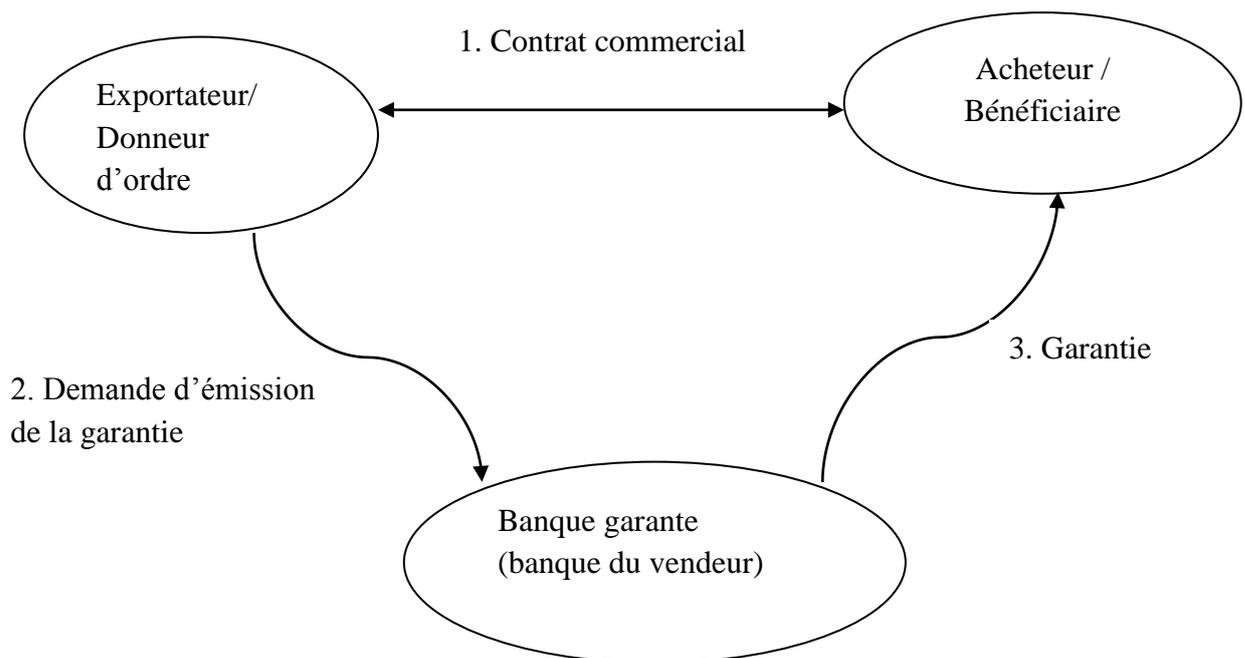
5.2.4. Les modes d'émission

Il faut faire la distinction entre deux modes d'émission :

5.2.4.1. La garantie directe

Initialement le schéma des garanties était tripartite avec trois intervenants : le bénéficiaire (l'acheteur dans le cadre des garanties de marché), le donneur d'ordre (l'exportateur dans le cadre des garanties de marché) et la banque garante (banque de l'exportateur ou du pays de l'exportateur)

Figure n° 2.1.5 : Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie directe



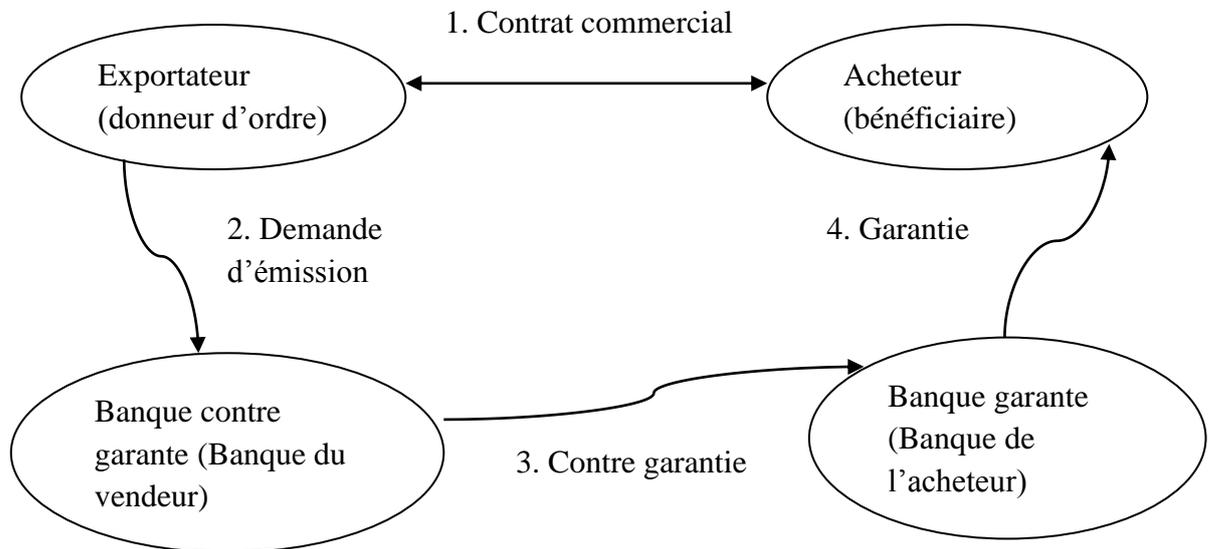
Source : Ghislaine LE GRAND & Hubert MARTINI, "Commerce International", éditions DUNOD, Paris 2007, P.88

5.2.4.2. La garantie indirecte

Il s'agit de la forme la plus développée ; elle est construite autour de quatre acteurs (bénéficiaire, banque garante (locale), banque contre garante (en France) et le donneur d'ordre comme le montre le schéma ci-après :

L'intervention de la banque locale ne se limite pas à un travail d'authentification ou de notification, elle émet un engagement autonome envers l'acheteur (le bénéficiaire). La garantie indirecte fait donc naître une nouvelle relation dont les implications juridiques sont importantes

Figure n° 3.1.5 : Schéma explicatif de la mise en place d'une garantie indirecte



Source : Ghislaine LE GRAND & Hubert MARTINI, Op.Cit, P.89

5.2.5. Caractéristiques de la garantie

La garantie est un engagement bancaire autonome et indépendant du contrat de base. Ainsi la banque est obligée de payer le bénéficiaire sans pouvoir invoquer des moyens de défense tirés du contrat commercial. En d'autres termes, il s'agit de bien distinguer l'obligation de faire (contrat commercial) de l'obligation de payer (garantie).

La qualité d'autonomie de la garantie entraîne les conséquences suivantes :

- Le garant est le principal obligé et se porte garant du résultat que seul le bénéficiaire peut apprécier ;
- La preuve de défaillance du donneur d'ordre n'est pas nécessaire pour faire jouer la garantie ;
- Le garant doit rester neutre dans tout conflit éventuel qui pourrait naître entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire ; de plus, il ne peut tenir compte de l'opposition du donneur d'ordre qui prétendrait que la mise en jeu de la garantie est injustifiée.

5.2.6. Les formes de garanties

A. La garantie à première demande

Il s'agit de la garantie qui est payable sur première et simple demande du bénéficiaire sans obligation de motiver son appel. La banque n'a pas à se faire juge du bien fondé de l'appel en garantie ; elle doit s'exécuter.

B. La garantie documentaire (justifiée)

La mise en jeu de ce type de garanties est subordonnée à la présentation par le bénéficiaire de documents préalablement définis dans le texte de l'engagement (attestation du bénéficiaire faisant état de la défaillance du vendeur ou jugement reconnaissant sa défaillance).

5.2.7. Les différents types de garanties ¹

La conclusion d'un contrat passe par plusieurs phases, aussi l'opération s'échelonne dans le temps et donne lieu à l'émission de plusieurs garanties correspondant chacune à une phase différente :

A. La garantie de soumission (bid bond / tender bond)

Dans le cadre des marchés publics, l'acheteur lance un appel d'offre afin de choisir la meilleure soumission, mais ce dernier, craignant que le soumissionnaire ne respecte pas ses engagements (retrait de l'offre, refus du signer le contrat...) ressent le besoin de mettre en place cette garantie.

B. La garantie de restitution d'acompte (advance payment)

Cette garantie est destinée à rembourser tout ou une partie de l'acompte qui aurait été versé par l'importateur avant la livraison de la marchandise, dans le cas où l'exportateur n'aurait pas honoré ses engagements.

C. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond)

Dans le cas de non exécution par le vendeur de ses obligations contractuelles quand à la qualité de la marchandise fournie ou des prestations réalisées, l'acheteur peut demander à sa banque garante de lui rembourser tout ou une partie du montant de la garantie.

D. La garantie de retenue de garantie (retention money guarantee)

Cette garantie dispense "la retenue de garantie" qui consiste à retenir un certain pourcentage de la valeur du contrat comme éventuel dédommagement servant à remédier à toute mauvaise livraison ou prestation effectuée. La garantie de retenue de garantie met donc fin à la rétention du montant qui garantit à l'acheteur le remboursement en cas de défaillance.

Autres types de garanties ²

E. La garantie d'admission temporaire

Le matériel importé dans le cadre de la réalisation d'un marché et destiné à être réexporté, est soumis au régime d'admission temporaire qui dispense la perception des droits et taxes de douane. La banque garante s'engage envers l'administration des douanes à payer à première demande ces droits si le matériel n'est pas réexporté à la date prévue.

F. La garantie de paiement

Elle est destinée à assurer au bénéficiaire, le remboursement par la banque garante de tout montant qui lui serait dû dans le cadre de certains crédits (crédit acheteur par exemple) accordés par une ou plusieurs banques et/ou dans certaines transactions commerciales.

¹ G.LEGRAND, H.MARTINI, « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris 2008, P.237-240

² Melle H. BASTANDJI, "Les garanties bancaires internationales", cours de 4ème année, ESB.

G. La garantie en faveur de la Chambre de Commerce Internationale

Elle est délivrée en faveur de la Chambre de Commerce Internationale chargée de statuer sur une affaire. Elle a pour objet de garantir le remboursement des frais et honoraires engagés dans la procédure.

H. La garantie de découvert local

Quand certaines entreprises étrangères ont besoin de crédits pour engager des dépenses locales, elles peuvent solliciter les banques en vue de l'obtention d'un découvert. En contre partie de ce découvert, la banque locale exige une contre-garantie de la banque de cette entreprise.

I. La garantie pour connaissance manquant

Le bénéficiaire de cette garantie peut entrer en possession de la marchandise au cas où le connaissance ne parviendrait pas à temps. Elle ne garantit pas contre le connaissance perdu du fait que ce dernier pourrait être utilisé et par conséquent la marchandise dédouanée et volée avant que la garantie ne soit mise en jeu.

J. La lettre de crédit stand-by

Souvent considérée comme un type de crédits documentaires, la lettre de crédit stand-by n'est pas une technique de paiement mais une garantie d'exécution du contrat commercial. Elle consiste en l'engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire en cas de défaillance du donneur d'ordre.

Les règles et usances uniformes (RUU) de la CCI relatives aux crédits documentaire, n'ont commencé à s'appliquer aux lettre de crédit stand-by qu'à partir de 1983. l'objectif de la chambre de commerce internationale était de faire bénéficier les stand-by d'un cadre réglementaire établi, reconnu par tous enfin qu'elle échappent à l'arbitraire et à l'absence de réglementation qui prévalait généralement en matière de garanties indépendantes, bien que l'objet des stand-by soit différent de celui du crédit documentaire, la première est essentiellement une garantie de paiement tandis que le second est une technique de paiement. Leur similitude de forme a fait que certaines clauses des règles et usances peuvent s'appliquer aux deux types d'engagements, les RUU600 le rappellent dès l'article 1.

5.3. Le réseau de télétransmission interbancaire SWIFT¹

Les moyens de communication classique, courrier, télex, ne satisfaisant pas aux exigences de rapidité, de sécurité, de confidentialité qu'imposent les transactions financiers, 239 banques appartenant à 15 pays ont fondé le 03 mai 1973 la société SWIFT : « Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication ».

Cette société a eu pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique.

Le réseau a été conçu dès le départ de façon modulaire de manière à faire face à l'accroissement inéluctable des trafics ainsi que des adhésions futures.

Il comprend trois niveaux de fonctionnement :

1. La banque avec son terminal.
2. Le concentrateur national.
3. Le centre de communication.

¹ Document interne à la BEA

Le réseau SWIFT est un réseau interbancaire qui offre une palette diversifiée de services (transferts de compte à compte, opérations sur devises ou sur titres, recouvrements, etc.) ainsi qu'un haut niveau de garantie en terme de rapidité, de fiabilité et de sécurité (complètement redondant, le réseau n'est virtuellement jamais en panne, les messages échangés ne peuvent être détournés, perdus ou falsifiés). Les adhérents sont identifiés au sein du réseau par leur code appelé "Bank Identifier Code" (BIC) constitué comme suit :

Figure n°4.1.5 : Composition d'un code BIC "Bank Identifier code"

Code banque	Code pays	Code emplacement	Code branche
LLLL	LL	XX	XXX

L : Lettres /X : Chiffres ou lettres

Source : Document interne à la BEA

Code Banque : (4) caractères définissant la banque d'une manière unique ;

Code Pays : (2) caractères constituant le code ISO du pays ;

Code Emplacement : (2) caractères de localisation (alphabétique ou numérique) pour distinguer les banques d'un même pays (ville, état, province) ;

Code Branche : (3) caractères optionnels définissant l'agence comme une branche de la banque ('XXX' pour le siège central, 'LYO' pour une agence à Lyon, etc.)

Tout message transitant via le réseau SWIFT est un code, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel. Les noms de l'émetteur et du destinataire sont placés en tête du message suivis du type d'opération demandée, les différentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédéterminé.

Tableau n°4.1.5 : Nomenclature des Messages Type du crédit documentaire

Type de message	Intitulé du type de message
MT700/710	Emission d'un crédit documentaire
MT705	Préavis d'un crédit documentaire
MT707	Modification d'un crédit documentaire
MT710/711	Notification d'une tierce banque
MT720/721	Transfert d'un crédit documentaire
MT730	Accusé de réception
MT732	Avis de levée des documents
MT734	Avis de refus
MT740	Autorisation de remboursement
MT742	Demande de remboursement
MT747	Modification d'une autorisation de remboursement
MT750	Avis d'irrégularité
MT752	Autorisation de payer, d'accepter ou de négocier
MT754	Avis de paiement, d'acceptation ou de négociation
MT756	Avis de remboursement ou paiement
MT760/761	Emission d'une garantie
MT767	Modification d'une garantie
MT768	Accusé de réception d'un message de garantie
MT790	Avis de frais, d'intérêts ou autres
MT791	Demande de paiement de charges, intérêts ou autres
MT792	Demande d'annulation
MT795	Questions
MT796	Réponses
MT799	Message libre

Source: document interne à la BEA

Conclusion

Compte tenu du volume colossal des transactions bancaires internationales, de la nécessité que ces dernières se passent en temps réel et dans les conditions de sécurité les plus strictes, il apparaît clairement qu'aucune opération bancaire avec l'étranger ne peut être possible par les moyens de communication révolus d'où le nécessaire recours au réseau SWIFT. Néanmoins, le banquier ayant pour mission d'assurer le règlement financier d'une opération commerciale, ne doit pas en ignorer les aspects fondamentaux au risque de se confiner dans des chiffres "muets".

C'est dans ce contexte qu'une importance particulière a été accordée dans ce chapitre aux éléments primordiaux à connaître dans un domaine tel que le commerce international. Nous avons vu que le choix des incoterms et l'énumération des documents commerciaux dans le contrat représentent une sécurité contre les risques inhérents le plus souvent à des malentendus entre les cocontractants. Cependant, il existe des risques qui ne peuvent être contrôlés par la simple émission d'un document, à cet effet les banques mettent à la disposition de leur clientèle toute une gamme de garanties bancaires.

Les documents commerciaux représentent pour le banquier le "fait générateur" de tout paiement d'ordre de son client qui l'a sollicité pour effectuer une opération de commerce international. Parmi ces opérations, les opérateurs économiques font le plus souvent appel aux techniques de paiement à l'international que nous présenterons dans le prochain chapitre.

CHAPITRE 2

Les techniques de Paiement dans le Commerce International

Introduction

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

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

- Section 1 : Le transfert libre (ou virement bancaire).
- Section 2 : La remise documentaire ;
- Section 3 : Le crédit documentaire ;

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

Section 1 : Le transfert libre

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

1.1. Définition

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

1.2. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre

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

1.2.1. Ouverture du dossier

L'importateur se présente à sa banque muni de :

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

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

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

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

1.2.2. Constitution et transmission du dossier

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

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

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

1.2.3. Apurement du dossier et archivage

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

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

✓ **En Dinars**

DT : compte client CT : contre valeur position de change.
--

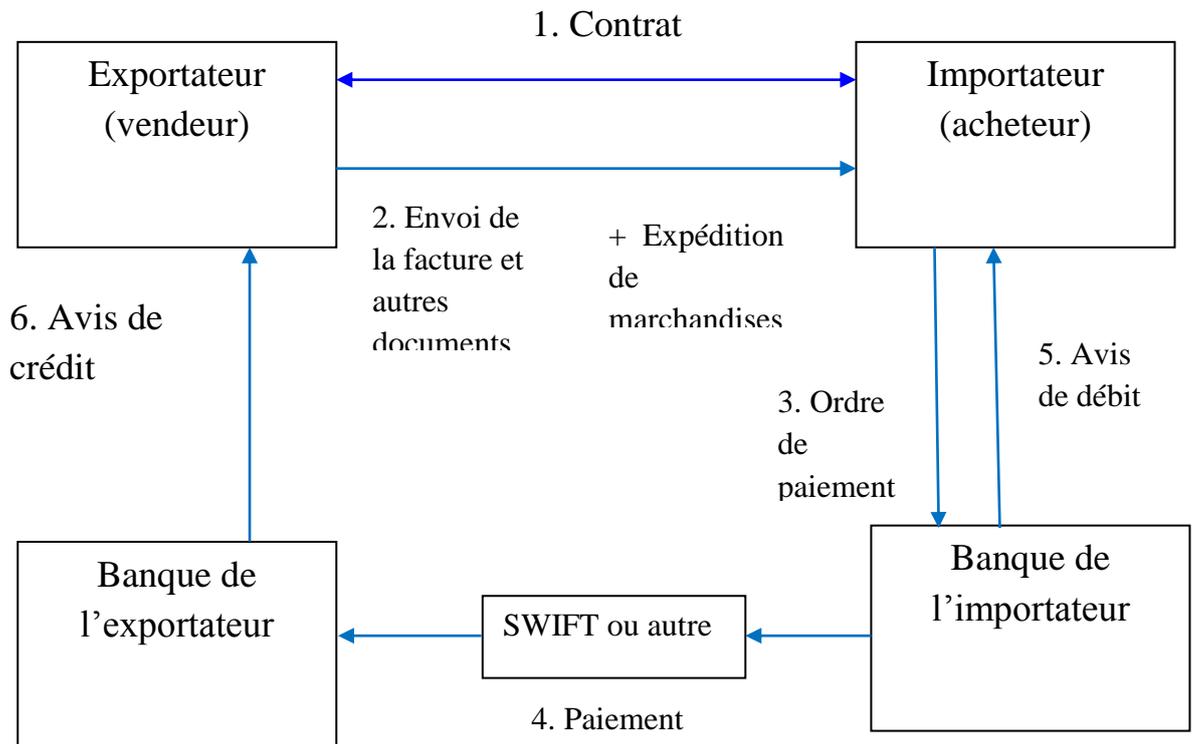
✓ **Perception des commissions de transfert**

DT : compte client CT : commission de transfert CT : TVA

✓ **En devise**

DT : compte de liaison devise CT : position de change.

Figure n° 5.2.1 : Schéma du fonctionnement du transfert libre



Source : Document interne à la BEA

Remarque :

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

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

1.3. Avantages et inconvénients ¹

1.3.1. Avantages

Cette opération se caractérise par la :

- Simplicité de la procédure ;

¹ BOUCHATAL Sabiha, "Le commerce international paiement financement et risques y afférents", mémoire de fin d'études, ESB 5^{ème} promotion, 2003.

- Modération des coûts ;
- Rapidité ;
- Souplesse.

1.3.2. Inconvénients

Ne faisant pas l'objet de documents, elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des marchandises avant de les payer.

Section 2 : La remise documentaire

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

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

2.1. Définition¹

Appelée communément « rem doc », la remise documentaire est une procédure de recouvrement, dans laquelle une banque reçoit mandat d'une banque étrangère – qui représente l'exportateur (vendeur) – d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents.

Il faut souligner que le rem doc est le mode de paiement le plus fréquent en Algérie.

La remise documentaire est un moyen de paiement qui ne présente aucun engagement des banques. Celles-ci agissent comme mandataires et servent d'intermédiaires dans le paiement et la remise des documents.

2.2. Les intervenants²

- Le tireur : C'est l'exportateur (vendeur) qui confie l'opération d'encaissement à sa banque.
- La banque remettante : C'est la banque de l'exportateur à laquelle il confie l'opération d'encaissement.
- La banque chargée de l'encaissement : C'est la banque correspondante de la banque remettante et/ou banque de l'acheteur qui sert d'intermédiaire entre la banque

¹ Document interne à la BEA

² Didier-Pierre MONOD, Op.Cit, P.101-102

remettante et la banque de l'importateur si ce dernier ne dispose pas d'un compte chez elle.

- La banque présentatrice : C'est la banque chez laquelle l'importateur est domicilié qui lui présente les documents contre règlement du montant.

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

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

2.3. Aspect juridique de la remise documentaire

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

Les Règles Uniformes relatives aux Encaissements s'appliquent à tout encaissement lorsqu'elles sont incluses dans le texte de l'ordre d'encaissement et lient toutes les parties concernées à moins qu'il n'en soit convenu autrement de façon expresse, et qu'elles ne soient contraires aux dispositions d'une législation et/ou d'une réglementation nationale à laquelle il ne peut être dérogé.

2.4. Types de remises documentaires

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

2.4.1. La remise simple¹

L'encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux.

2.4.2. La remise documentaire²

C'est l'encaissement de :

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

Il est entendu par "*documents financiers*" les lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues utilisés pour obtenir le paiement d'une somme d'argent.³

Il est entendu par "*documents commerciaux*" les factures, documents de transport, titre de propriété ou autres documents analogues, ou tout autre document quel qu'il soit qui n'est pas un document financier.¹

¹ L'article 2 alinéa (c) des RUE 522

² Article 2 alinéa (d) RUE 522

³ Article 2 alinéa (b) RUE 522

2.5. Les modes de réalisation d'une remise documentaire ²

2.5.1. La remise documentaire contre paiement D/P (Documents against Payment) :

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

2.5.2. La remise documentaire contre acceptation D/A (Documents against Acceptance)

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

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

Remarque :

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

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

*A défaut d'une telle précision, les documents commerciaux seront seulement remis contre paiement et la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité quant aux conséquences découlant d'un retard dans la remise des documents."*³

*"Si un encaissement inclut une lettre de change payable à une date future et si l'ordre d'encaissement indique que les documents commerciaux sont à remettre contre paiement, les documents ne seront remis que contre paiement et la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité quant aux conséquences découlant d'un retard dans la remise des documents."*⁴

2.6. Caractéristiques de la remise documentaire

Les banques n'ont aucune obligation de traiter un encaissement ou un ordre d'encaissement pour quelque motif que ce soit. Cependant elles doivent en aviser la partie qui lui a confié l'encaissement ou transmis les instructions sans délai et par le moyen de communication le plus rapide.

L'ordre d'encaissement doit contenir :

Les coordonnées complètes des (4) intervenants ;

¹ Article 2 alinéa (b) RUE 522

² M. RAFIK, "Les opérations de commerce extérieur", cours de 3^{ème} année, ESB.

³ Article 7 alinéa (b) RUE 522.

⁴ Article 7 alinéa (c) RUE 522.

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

La seule responsabilité de la banque remettante est :

- d'exécuter les instructions de son mandant ;
- de vérifier que les documents reçus sont ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement ;
- de veiller à ce que les termes et conditions visant la remise des documents soient indiqués de façon claire et sans ambiguïté, faute de quoi la banque chargée de l'encaissement n'assumera aucune responsabilité pour les conséquences pouvant en découler.

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

- d'informer son client de l'arrivée des documents et de ne les lui remettre que contre paiement ou acceptation ;
- de se charger de l'encaissement de la somme due et la transférer à la banque remettante ;
- de payer elle-même le montant dû par le client défaillant lorsqu'il s'agit d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

Toutes les banques intervenant dans une remise documentaire doivent agir avec bonne foi et avec un soin raisonnable¹.

2.7. Déroulement d'une remise documentaire

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

- s'assurer que tous les documents cités dans le bordereau existent et sont conformes ;
- s'assurer que le client est domicilié, dans le cas contraire, on le domicile et on porte le caché de domiciliation sur tous les documents ;
- ouvrir une enveloppe « rem doc reçue » qui servira de dossier de remise ;
- endosser le connaissance maritime à l'ordre du client ou bien établir un bon de cession bancaire si c'est un autre document de transport.

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

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

À réception des documents et le bordereau d'instructions du correspondant, le banquier procède aux vérifications suivantes :

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

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

- enregistre la remise sur un répertoire spécial
- accuse réception au correspondant et aviser le client.
- Ouvre une chemise « rem doc » sur laquelle il portera les renseignements figurant sur le bordereau du remettant
 - procéder à la saisie informatique qui se matérialise par un bordereau d'ouverture sur delta V8
 - Comptabilisation du cas pratique :

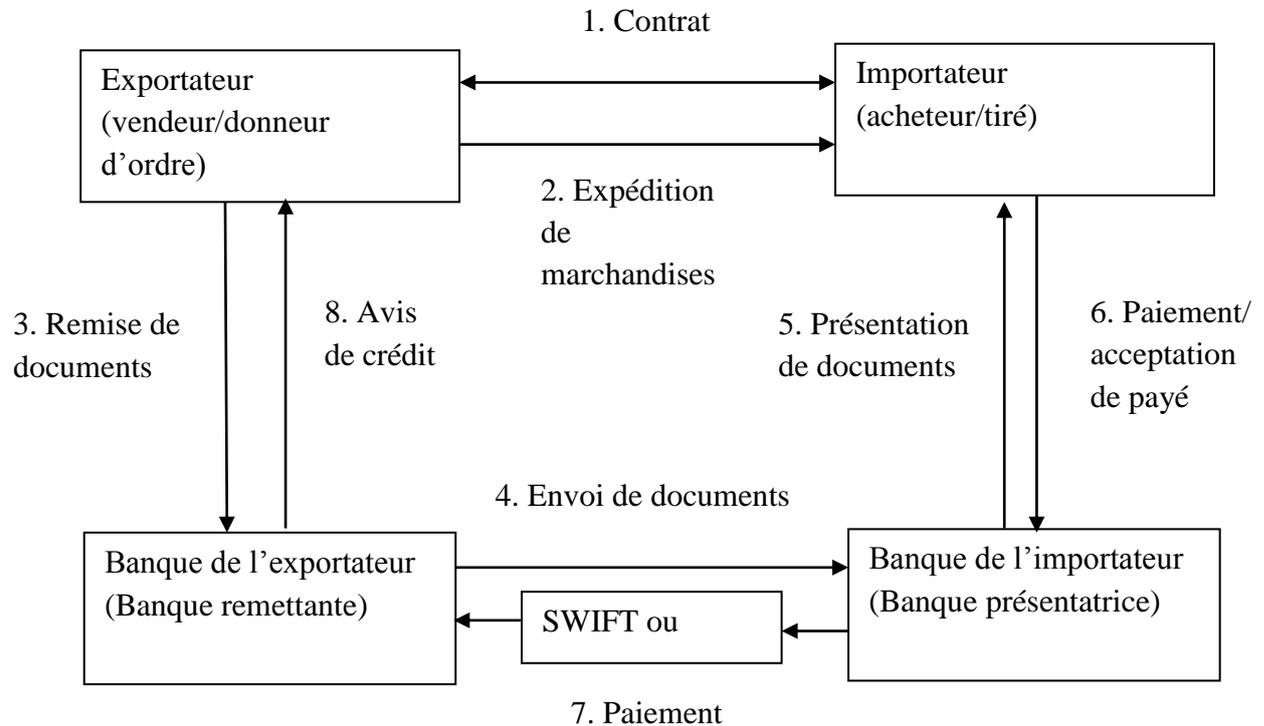
Débit : effets documentaire

Dans le cas de règlement

La remise des documents s'effectue contre l'ordre de paiement ou l'acceptation de l'effet, selon le cas. Le banquier procède à l'établissement d'un ordre de paiement et la formule 4 à transmettre à la DOE et comptabilise l'opération comme suit :

Débit : correspondant étranger (sur le compte de leur encaissement)

Figure n° 6.2.2 : Schéma du fonctionnement de la remise documentaire



Source : Document interne à la BEA

Remarque :

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

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

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

2.8. Avantages et inconvénients¹

2.8.1. Avantages

La remise documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

¹ Ghislaine LE GRAND & Hubert MARTINI, *Op.cit*, P. 147

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

2.8.2. Inconvénients

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

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

Section 3 : Le Crédit Documentaire

3.1. Introduction

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

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

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

La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est

"Le crédit documentaire" appelé couramment *"Crédoc"*

3.2. Définition

3.2.1. Définition1

« Le crédit documentaire est une opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage irrévocablement, à la demande et pour le compte de son client importateur (donneur d'ordre), à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire), dans un délai déterminé, un certain

montant , contre remise de documents strictement conformes et cohérents entre eux , justifiant de la valeur et de l'expédition de marchandises ou de prestation de services »¹

3.2.2. Définition 2

« Le crédit documentaire est un engagement irrévocable 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). L'engagement est limité dans le temps et il est conditionnée à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit documents et ceci dans un délai déterminé »²

3.2.3. Définition 3

« Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé ou fournisseur d'une marchandise ou une prestation, contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée»³

3.3. Les intervenants dans le crédit documentaire⁴

Un crédit documentaire met généralement en présence quatre intervenants, plus rarement trois, mais parfois cinq, voire six selon le montage du crédit : l'acheteur, le vendeur, la banque de l'acheteur (banque émettrice), la banque correspondante de la banque émettrice (banque notificatrice ou confirmante).

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

1. Le donneur d'ordre⁵

C'est l'acheteur, il donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire tel que convenu lors de la négociation commerciale. C'est une obligation essentielle du contrat commercial, mais pas une condition suspensive. Si l'acheteur ne parvient pas à obtenir l'ouverture du crédit, le bénéficiaire peut soit exiger un paiement d'avance, soit prendre le risque de livrer la marchandise ou d'effectuer la prestation de service, sans bénéficier de sécurité de paiement, soit enfin demander la résolution du contrat ainsi que d'éventuels dommages et intérêts si cette possibilité avait été prévue dans le contrat commercial.

Le donneur d'ordre s'engage à :

- Fournir les suretés exigées par la banque émettrice,

¹ Joanne KLEIN-CORNEDE & Dominique DEPREE & Hubert MARTINI, " Crédits documentaires, Lettres de crédit stand-by, Cautions et garanties», RB éditions, Paris 2010, P.34

² Ghislain LEGRAND & Hubert MARTINI, Op.cit, P.135

³BELFOUDIL, (Mohamed), "revue commerce extérieur", évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, avril 1993, Alger, P.5

⁴ Joanne KLEIN-CORNEDE & Dominique DEPREE & Hubert MARTINI, Op.cit., P.35-43

⁵ Article 2 – RUU 500 et article 2 – RUU 600

- Payer les frais et commission afférents au crédit documentaire,
- Autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit ;
- Lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice.

2. La banque émettrice ¹

C'est la banque de l'acheteur (située en général dans le même pays) ; sollicitée par son client, elle procédera à l'ouverture du crédit documentaire. La demande d'ouverture est rédigée sur papier à en-tête de l'entreprise, le plus souvent sur un formulaire proposé par la banque, ou encore par l'intermédiaire d'une plate-forme internet dédiée aux demandes d'ouverture dématérialisées. Elle précise les caractéristiques de l'opération et reprend les conditions du contrat commercial.

La banque analyse le risque en fonction de ces informations. Soit l'importateur bénéficie déjà d'une ligne de crédit documentaire, soit une démarche préalable est nécessaire auprès du chargé de clientèle de l'entreprise. Ce dernier devra monter un dossier de crédit afin de le soumettre à un comité de crédit qui définira une ligne d'autorisation éventuellement couverte par des suretés.

3. La banque notificatrice ²

C'est la banque correspondante de la banque émettrice située généralement dans le pays du vendeur. Elle avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

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

4. La banque confirmante ³

C'est en général, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice, vis-à-vis du bénéficiaire. La confirmation constitue un engagement irrévocable qui s'ajoute à l'engagement irrévocable de la banque émettrice.

Selon les RUU 500 et les RUU 600, la confirmation est donnée par une banque qui a été au préalable invitée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation et qui a décidé librement de la donner.

La confirmation n'est pas obligatoire car elle met la banque confirmante en risque sur la banque émettrice. Elle supporte un risque de contrepartie, un risque-pays dans certains cas, et un risque technique en reconnaissant conformes des documents que la banque émettrice pourrait juger irréguliers.

¹ Article 9 10 et 14- RUU 500 et article 2 et 7 –RUU 600

² Article 7- RUU 500 et article 2 et 9 –RUU 600

³ Article 9- RUU 500 et article 2 et 8 –RUU 600

Remarque

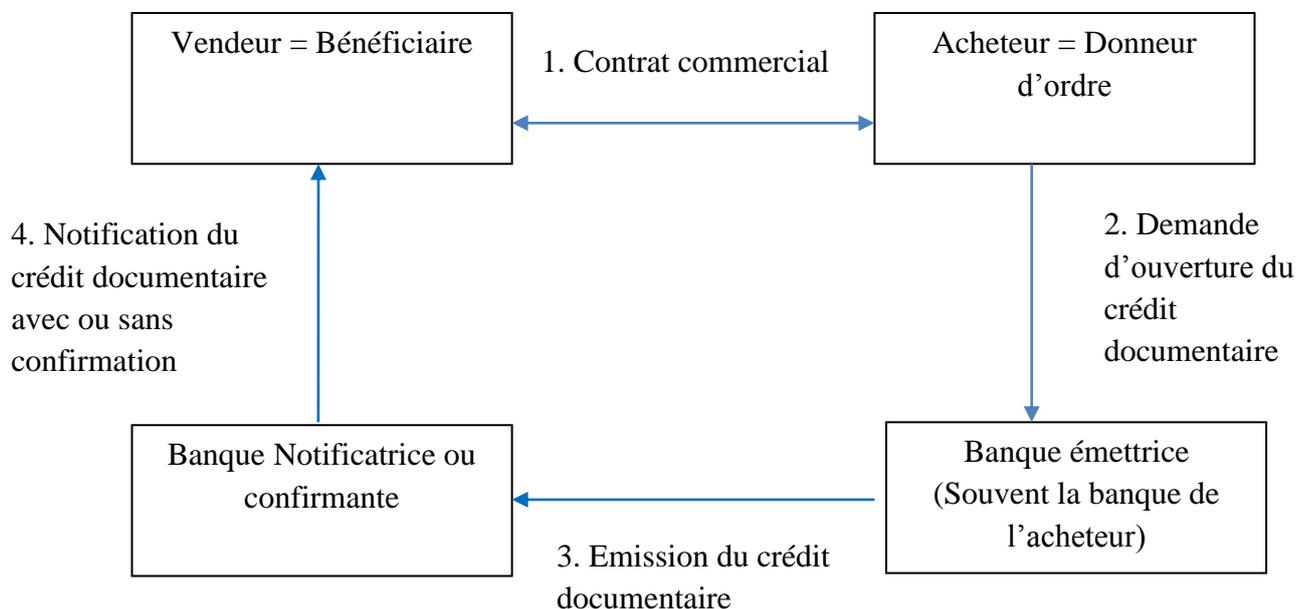
L'exportateur a tout intérêt à négocier un crédit documentaire confirmé par une banque de 1^{er} rang. Il se prémunit ainsi du risque de non-transfert, du risque d'insolvabilité de la banque émettrice, du risque documentaire et maîtrise mieux la gestion prévisionnelle de ses encaissements.

L'exportateur bénéficie d'un double engagement : celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmante. Les deux engagements sont indépendants. Le propre donneur d'ordre de la banque confirmante est, en quelque sorte, la banque confirmante n'a pas de relation juridique avec le donneur d'ordre du crédit, c'est-à-dire l'acheteur.

5. Le bénéficiaire

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

Figure n° 7.2.3 : Le rôle des intervenants dans le déroulement d'un crédit documentaire.



Source : Joanne KLEIN-CORNEDE & Dominique DEPREE & Hubert MARTINI, Op.cit, P.40

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

Deuxième étape : L'acheteur demande à sa banque l'émission d'un crédit documentaire en faveur du fournisseur. Le contrat ne fait pas partie du crédit documentaire même s'il en constitue la base.

Troisième étape : La banque émettrice émet le crédit documentaire et peut inviter la banque correspondante à ajouter sa confirmation.

Quatrième étape : La banque notificatrice notifie le crédit et ajoute éventuellement sa confirmation.

Le crédit documentaire peut prévoir d'autres parties :

- Des banques (deux banques doivent retenir l'attention : la banque de remboursement et la seconde banque notificatrice).
- Des assureurs-crédit.
- Des organismes et institutions internationales telles que la Banque Mondiale ou des banques de développement.

3.4. Les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de sécurité¹

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

Nous ne citerons que pour le mémoire le crédit documentaire révocable. En effet, selon l'article 8 des anciennes règles et usances 500, ce crédit peut être amendé ou annulé par la banque émettrice, et/ou par le donneur d'ordre, à tout moment tant que les documents n'ont pas été présentés, et sans que le bénéficiaire en soit préalablement averti. Le crédit devient irrévocable dès que le bénéficiaire en soit préalablement averti. Le crédit devient irrévocable dès que le bénéficiaire présente les documents à la banque réalisatrice. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur, qui aura intérêt à le refuser s'il est proposé par l'acheteur dans le cadre de la négociation commerciale.

3.4.1. 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 les documents requis, s'ils présentent l'apparence de la conformité avec les conditions et termes du crédit.

En absence d'indication, un crédit sera réputé irrévocable. Malgré la sécurité qu'il apporte, il ne fait pas disparaître le risque d'impayés. 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 événements suivants (liste non limitative) :

- La banque émettrice est insolvable ou déclarée en faillite (la banque algérienne khalifa en 2002, par exemple).

¹ Joanne KLEIN-CORNEDE & Dominique DEPREE & Hubert MARTINI, Op.cit, P.44-45

- Les autorités du pays de l'acheteur prennent des décisions de nature à bloquer les transferts de fonds (suspension des virements vers l'étranger, embargo ou boycott du pays du 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.

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.

3.4.2. Crédit documentaire irrévocable et confirmé

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

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

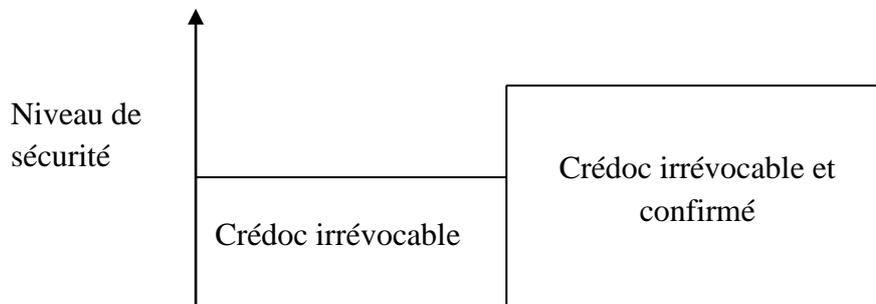
La confirmation peut être donnée par différentes banques selon les conditions d'ouverture du crédit.

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, 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 mention « **mayadd** » dans la rubrique « **49 : instruction de confirmation** ». La banque notificatrice contacte le bénéficiaire afin de connaître son besoin. Souhaite-t-il bénéficier d'une confirmation ? Dans l'affirmative, la banque notificatrice indique le niveau de la commission de confirmation. Si le bénéficiaire accepte, le crédit documentaire sera alors irrévocable et confirmé.
- Le crédit 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.
Bien évidemment, quelle que soit la nature de la confirmation, la banque confirmante prélève une commission de confirmation pour rémunérer son risque.

Cette commission se calcule selon différentes modalités, par trimestre entier, tout trimestre commencé étant du, par jour calendaire avec, dans tous les cas, un minimum de perception.

Figure n° 8.2.3 : Types du crédit documentaire par niveau de sécurité ¹ :



Source : Ghislain LEGRAND & Hubert MARTINI, *Op.cit*, P. 137

3.5. Les différentes formes de crédit documentaire selon le critère de réalisation²

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit.

Le crédit documentaire a pour vocation d'être utilisé, que le bénéficiaire présente des documents conformes ou non aux conditions du crédit, le bénéficiaire est donc très attentif aux caractéristiques de la réalisation : mode, lieu et moment de la réalisation.

L'article des RUU 500 et l'article des RUU 600 distinguent quatre modes de réalisation exposés ci-dessous :

3.5.1. Crédit réalisable par paiement à vue

L'exportateur est payé à vue par la banque notificatrice ou la banque désignée, contre des documents conformes.

Si le crédit n'est pas confirmé, le paiement du bénéficiaire par la banque notificatrice suppose que celle-ci ait obtenu les fonds de la banque émettrice, soit en débitant son compte dans ses livres, soit en attendant la réception des fonds selon les instructions données lors de l'ouverture du crédit documentaire (rubrique 78 « instruction de banque à banque »).

¹ Ghislain LEGRAND & Hubert MARTINI, *Op.cit*, P. 137

² Joanne KLEIN-CORNEDE & Dominique DEPREE & Hubert MARTINI, *Op.cit*, P.49-52

Remarque

La banque notificatrice ne règle les documents que si elle-même est certaine d'être remboursée. Dans l'attente, son paiement est réalisé « sauf bonne fin » car elle ne prend pas d'engagement ferme, contrairement à une banque confirmante.

3.5.2. Crédit réalisable par paiement différé

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

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

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

Remarque

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

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

3.5.3. Crédit réalisable par acceptation

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

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

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

3.5.4. Crédit réalisable par négociation

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

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

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

Remarque

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

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

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

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

3.6. Les Différentes formes du Crédit Documentaire Selon Le Critère de Financement (crédits documentaires spéciaux)

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

3.6.1. Le crédit revolving ¹

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

Tableau n° 5.2.3 : Les Avantages et les inconvénients du crédit revolving:

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Le crédit revolving est une opération facile à mettre en place ; - Il peut s'utiliser pour faibles montants - La possibilité de délits d'expédition en cas de crédit cumulatif ; - Son coût est moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires relevant de la même transaction ; - C'est un bon outil d'échelonnement de livraisons, - Le travail administratif est simplifié. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les banques émettrice ou confirmant peuvent refuser sa mise en place si elle estime l'encours trop important ; - Le non-respect des délais d'expédition en cas de crédit non cumulatif annule une partie de son montant.

Source: MONOD, (Didier-Pierre), Op.cit, P.141.

3.6.2. Crédit Transférable

« Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires du transfert »²

Dans le cadre des opérations de négoce international, le crédit documentaire transférable répond à deux objectifs :

¹ M.JURA, « technique financière internationale », Edition DUNOD, Paris, 2003, P.268.

² MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), 'crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garanties', revue banque édition, Paris, avril 2007

- Sécuriser l'opération vis-à-vis du fournisseur qui souhaite s'assurer du paiement du négociant.
- Financier l'opération dans la mesure où l'entreprise de négoce peut être amenée à régler le fournisseur avant la réalisation du crédit.

Tableau n° 6.2.3 : Les avantages et les inconvénients du crédit transférable

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Facile à mettre en œuvre - Permet de gérer des affaires sans déposer de la trésorerie correspondante, car cette technique ne mobilise pas de ligne de crédit auprès de la banque transférante - Si le crédit documentaire est confirmé, le transfère emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur. 	<ul style="list-style-type: none"> N'est pas toujours possible à réaliser. - Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf dans le cas de montage spécifique. - Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice

Source : MARTINI.H., DEPREE.D, CLIEN-CORNEDE, Op.cit, P.140

3.6.3. Le crédit adossé « back to back »

En cas d'impossibilité de transférer un crédit, le bénéficiaire peut demander à la banque notificatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur du sous-traitant.

Si elle y consent, le second crédit doit être libellé de telle façon que les documents requis ainsi que toutes les autres conditions permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base). Le second crédit prend le nom de « crédit adossé »¹.

¹ MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), Op.Cit, P.133

Tableau n° 7.2.3 : Les avantages et les inconvénients du crédit adossé

Avantages	Inconvénients
<p>-Ce montage permet à des intermédiaire ayant une surface financier très réduite de réaliser des transactions internationales d'un montant important ;</p> <p>- Les risque commerciaux sont couverts ;</p> <p>- Les crédits peuvent être confirmés, évitant tous risques politiques ;</p> <p>- L'intermédiaire peut également changer les conditions de vente par rapport aux conditions d'achat, il peut effectuer en plus, de transport, les opérations de douane, etc. ;</p> <p>- Il peut obtenir des délais de paiements.</p>	<p>- Une rigueur administrative poussée ;</p> <p>- L'établissement de nouveaux documents ;</p> <p>- Aucune réserve n'es généralement acceptée;</p> <p>- Frais de commissions bancaire en rapport avec la complexité du montage.</p>

Source : MONOD, (Didier-Pierre), Op.cit, P.152

3.6.4. Le crédit documentaire avec « Red clause »

Cette pratique remonte au début de XXe siècle lorsque les banques anglaises émettaient des crédits documentaires sur instruction des industrielles anglais afin qu'ils s'approvisionnent en laine d'Australie. Afin de garantir lors approvisionnement, les importateurs anglais proposaient à leur fournisseur de prix financier les transactions.

Depuis, les banques émettrices ont pris l'habitude d'incorporer une Clause de financement (apposée à l'encre rouge permettant au bénéficiaire d'obtenir de la banque notificatrice une avance sur le crédit, cette avance étant faite soit :

- Contre un simple reçu de bénéficiaire certifiant que les fonds seront utilisées conformément aux stipulations du crédit.
- Contre l'engagement de bénéficiaire de remettre les documents conformes immédiatement après l'expédition ou de rembourser toutes les sommes avance majorées des intérêts, frais, etc.

Il est important de noter que la majorité des cas, l'avance est consentie par la banque notificatrice sur demande de la banque émettrice et au risque de cette dernière.

Si pour cette raison que la banque émettrice souhaite matérialiser la créance sous forme de billet à ordre ou de traite.

Si le montage prévoit que l'avance soit faite sur présentation de la preuve de l'existence de la marchandise, la banque émettrice veut avoir un droit sur la marchandise interposée¹.

¹ MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), Op.cit., P.147.

Tableau n° 8.2.3 : Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire avec «red clause»

Avantages	Inconvénients
<p>- C'est une confirmation de commande ;</p> <p>- Il permet le financement d'achat de matières premières, au travers d'une avance faite par la banque de l'acheteur ;</p> <p>- Le bénéficiaire n'utilise pas ses lignes de crédit.</p>	<p>Pour le donneur d'ordre :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Si la banque émettrice consent à faire l'avance sans avoir en contrepartie les fonds correspondants, elle facture des intérêts à l'acheteur, donneur d'ordre, calculés sur le montant de cette avance ; - Perte des sommes avancées en cas de faillite du bénéficiaire avant l'expédition total de la transaction si l'acompte n'est pas garanti. <p>Pour le bénéficiaire :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Difficulté de faire admettre à l'acheteur le paiement d'une marchandise non fabriquée ; - Il est généralement demandé une garantie de restitution d'acompte, la banque du bénéficiaire pouvant refuser d'émettre celle-ci, si elle juge l'encours clients trop important ; - En cas d'émission d'une garantie de restitution d'acompte de la part du bénéficiaire, la banque ayant consenti cette garantie, peut demander le nantissement des marchandises comme contre-garantie

Source : MONOD, (Didier-Pierre), Op.cit, P.143

3.7. Les caractéristiques du crédit documentaire

Compte tenu de son importance et de sa fréquence utilisation, le crédit documentaire fait l'objet des "Règles et Usances Uniformes" (RUU) édictées par "la Chambre de Commerce Internationale" (CCI), Ces règles précisent les obligations et responsabilités de chaque partie, les documents utilisés, les formes du crédit documentaire....

3.7.1. Particularité du crédit documentaire

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

- un arrangement bancaire pour le règlement des transactions commerciales internationales ;
- un gage de sécurité pour les parties ;
- un instrument de crédit par signature accordé par la banque à son client importateur lorsqu'il provisionne l'opération. Par contre lorsque l'opération est financée par la banque, l'importateur bénéficie en plus du crédit par signature, d'un crédit direct pour la période comprise entre la date de paiement du fournisseur par la banque et la date du paiement par l'importateur à l'arrivée des marchandises.

3.7.2. La demande d'ouverture de crédit documentaire

Cette demande est exprimée par l'importateur et contient en général les indications suivantes :

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

3.7.3. Le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire

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

3.7.4. Autres caractéristiques¹

a) Les dates butoir

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

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

b) Le pli cartable

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

¹ Hubert MARTINI, séminaire sur : "*Le traitement des crédits documentaires*", 21 et 22 février 2010

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

c) Les réserves

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

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

3.8. Les risques nés dans une opération de crédit documentaire

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

- **La banque émettrice** est exposée au risque d'insolvabilité de son client (car elle s'engage à payer l'exportateur);
- **La banque du vendeur** quant à elle, encourt un risque de nature différente selon qu'elle appose sa conformité ou qu'elle se limite à l'instruction de simple notification du crédit.

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

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

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

- **Le vendeur** encourt un risque de contrepartie, pouvant résulter du risque pays, sur la banque émettrice dans le cas où le crédit ne serait pas confirmé;
- **Pour l'acheteur**, le risque est lié à la conformité de la marchandise. Le règlement étant basé sur la conformité des documents, des produits en apparence conformes peuvent s'avérer de qualité inférieure.

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

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

3.9. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Tableau n° 9.2.3 : les avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur

Avantages	Inconvénients
<p>-Respect des contrats commercial : il appartient au donneur d'ordre, agissant en professionnel, de réclamer avec précision les documents adéquats à l'exportateur.</p> <p>-Vitrification des documents par la banque émettrice : confère une auto important, car si des délivrances sont constatées, il est en droit de refuser le crédit documentaire.</p> <p>-Crédibilité : un importateur capable de faire émettre par une banque acquiert une certaine crédibilité, car il a pu faire couvrir le risque pris sur lui par la banque émettrice.</p>	<p>-Coût : le crédit documentaire est un crédit par signature. En conséquence, sa rémunération tient compte des risques encourus des services rendus peut paraître onéreuse.</p> <p>-Obligation d'obtention de l'accord de la banque émettrice : elle analyse son risque sur la base d'un dossier de crédit qui peut mettre en évidence la nécessité pour l'importateur de lui consentir des garanties suffisantes, nantissement de marchandise, hypothèque etc.</p> <p>-Emission du crédit documentaire antérieur à l'expédition de la marchandise : destinée au donneur d'ordre qu'après réception de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.</p>

<p>-Moyen de négociation : un importateur sollicite pour l'ouverture d'un crédit documentaire lors des négociations préliminaire, assortira son accord de contreparties tant par exemple aux niveaux du prix que du délit du paiement.</p>	<p>-Autonomie de la LC par rapport à la marchandise : si le donneur d'ordre constate que la marchandise reçue ne correspond pas à sa commande, alors que les documents sont conformes aux termes du crédit, il ne peut invoquer le motif relatif à la marchandise pour s'apposer au paiement.</p>
---	--

Source : manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002, P. 47.

Tableau n° 10.2.3 : Les Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur:

Avantages	Inconvénients
<p>-Instrument de garantie : en effet le bénéficiaire n'entame l'exécution du contrat qu'après réception de l'ouverture du crédit documentaire qui constitue un engagement bancaire en sa faveur.</p> <p>Instrument de financement : ceci entraîne un gain important en terme de trésorerie grâce à la rapidité et à la maîtrise des circuits bancaires d'encaissement.</p> <p>-Instrument de recouvrement : s'agissant d'un moyen de paiement basé sur l'engagement bancaire, la présentation des documents conformes éclanche automatiquement les règlements ou l'acceptation par une banque en faveur du bénéficiaire final.</p>	<p>-Contrainte à la réception de l'ouverture du crédit documentaire : dans la mesure où l'exportateur doit en analyser les termes afin de pouvoir les respecter ou les faire modifier aussitôt.</p> <p>-Contrainte à la remise des documents à la caisse de la banque notificatrice : ceux-ci devant être strictement conformes aux conditions du crédit. étant entendu que cette phase est postérieure à l'expédition de la marchandise, la non-conformité des documents entraîne la déchéance de toute garantie découlant du crédit</p>

Source : manuel du financement du commerce extérieur, société interbancaire de formation, Alger, 2002, P. 48.

Conclusion

Nous avons tenté à travers ce chapitre, de présenter le plus clairement possible les techniques de paiement les plus usitées en matière de commerce international, et de mettre en relief les différences qu'elles renferment quant à leur nature, leur 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.

CHAPITRE 3

Etude de cas pratique

Introduction :

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

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

La Banque Extérieure d'Algérie, et malgré la concurrence a pu se faire une place importante.

Le choix de notre stage de fin d'études au sein de cette banque a été encouragé d'une part, par ces paramètres, et d'autre part, notre connaissance sur l'une des agences où nous avons effectué le stage pratique de la 2ème année.

Ce chapitre sera donc réparti en trois sections, en premier lieu, une présentation succincte de la Banque Extérieure d'Algérie et l'organisme d'accueil agence Amirouche plus précisément département concerné par la gestion des crédits documentaires. Ensuite et étant donné que notre mémoire s'articule autour du rôle du crédit documentaire et les différentes techniques de paiement dans le commerce extérieur, nous avons jugé essentiel de consacrer la deuxième section pour définir l'environnement dans lequel a évolué l'activité "commerce extérieur" en Algérie.

Et enfin dans la troisième section, on va étudier la mise en œuvre d'un crédit documentaire import au sein de l'agence Amirouche, en essayant d'appliquer la théorie de cette technique, afin d'avoir une image plus claire et mieux compréhensive sur cette techniques de paiement.

Section 1 : Présentation de l'Organisme d'Accueil

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

C'est dans ce cadre qui fut créé la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), le premier octobre 1967 avec le statut d'une société nationale.

Nous pouvons ainsi dire que la banque extérieure d'Algérie constitue la cellule de base d'exploitation d'une banque, car c'est elle qui entre en relation avec la clientèle à l'international.

1.1. Présentation de la BEA¹

Nous présenterons dans cette section intitulée présentation de la BEA l'historique de la BEA, ensuite nous présenterons sa mission et enfin nous aborderons le rôle de la BEA dans les relations international.

1.1.1. L'historique de la BEA

La BEA est un établissement financier créé le 01 octobre 1967 par ordonnance n°67.204, elle a repris les activités de nombreuses banques étrangères installées en Algérie suite à la nationalisation par les pouvoirs publics du : crédit Lyonnais et de la Société générale en 1967, et Barclays banc limite, BIAM et du crédit du Nord en 1968.

La structure définitive de la BEA n'a été achevée qu'à partir du 01 Juin 1968(soit huit mois après sa création) le capital fut entièrement souscrit par l'état.

Mais à partir de 1988 ; notamment avec les dispositions de la loi 88/01 les 17 Octobre 1988 portant autonomie des entreprises ; la BEA changea de statut et devient une société par action (SPA) dont l'état est l'unique actionnaire.

Son capitale initial de 20.000.000 ,00 DA en 1967, et de 76.000.000.000 DA en 2000 il est actuellement par incorporation des bénéfices il a été augmenté à 100.000.000 DA.

1.1.2. La mission de la BEA

La banque Extérieur d'Algérie est une entreprise publique économique à vocation commerciale spécialisée dans le commerce extérieur, elle est l'une des principales institutions financières de l'Algérie qui disposent de ressources très importantes assurant un rôle de 1^{er} ordre dans le financement des programmes nationaux de développement.

La BEA est habilitée à réaliser toutes les opérations de banque, de bourse de change, de crédit et de commerce extérieur.

A ce titre, elle s'inscrit dans le cadre des orientations socio-économique du pays et qui a pour objets :

¹ Document interne à la BEA

- Faciliter et développer les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays dans le cadre de la planification nationale ;
- En plus de ses financements propres, elle intervient par sa garantie, son oral, son allocation ou encore par des accords de crédit avec des correspondants étrangers pour promouvoir des transactions commerciales avec les autres pays ;
- Elle participe à tout système ou d'institution d'assurance-crédit, pour les opérations avec l'étranger et peut être chargé et un service de promotions commerciales ;
- Pour favoriser la réalisation de son objet, elle peut avec les accords du ministère des finances et du plan et celui du commerce : à prendre à l'étranger des participations dans des entreprises destinées à promouvoir l'expansion du commerce algérien ;
- Elle peut mobiliser tout crédit notamment le commerce extérieur, relevant des autres institutions bancaires publiques, participer dans de tels crédits les assortir de la garantie conditionnelle ou inconditionnelle, mobiliser après d'autres établissements tout financements qu'elle aura même consentis ;
- Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toutes les opérations bancaires intérieures et extérieures compatibles avec son sujet ;
- Elle peut enfin établir ou gérer des magasins généraux de même qu'effectuer toutes acquisitions, toutes location ou autres opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la société ou les mesures sociales en faveur de son personnel.
- Elle assure un rôle primordial dans le financement de l'exportation à court terme ainsi que dans l'investissement à moyen et long terme.

1.1.3. Le rôle de la BEA dans les opérations international

La BEA a une vocation internationale confirmée, elle vous conseille, vous assiste dans la recherche de débouchés à vos produits et vous apporte tout son soutien financier et ses conseils dans vos opérations avec l'étranger.

Voici 4 bonnes raisons de choisir la BEA :

- Le réseau BEA traite au niveau de ses agences toutes les opérations de commerce extérieur ;

- Son vaste réseau de correspondants bancaires étrangers, ses nombreuses participations dans des banques à l'étranger procurent l'avantage d'une assistance financière à l'échelle mondiale ;
- Sa qualité d'agent de la banque islamique et de l'Arab Trade financing program, Abu Dhabi lui conféré un rôle privilégié dans toutes les transactions (import- export) à travers le monde islamique et arabe ;
- La diversification de ses activités par l'existence de sociétés de leasing et qui répond à toutes les préoccupations commerciales et financières.

1.1.4. La BEA en chiffre

La BEA se hisse au 6ème rang des banques africaines.

Le classement annuel des 200 premières banques africaines établi par la revue jeune Afrique, dans sa livraison du numéro hors-série 19 spécial Finance – édition 2008 paru le 10 octobre 2008, place notre banque en 6ème position des meilleures banques du continent. Elle gagne ainsi une place par rapport au classement réalisé en 2007.

1.1.5. Au plan continental

La BEA se retrouve dans le top 50 général au 6ème rang, gagnant ainsi une place par rapport au classement de l'édition 2007. Elle se trouve précédée par quatre (4) banques sud-africaines et la National Bank of Egypte.

Ce même classement révèle la présence de la BEA dans le top- 10 des Trois (03) compartiments significatifs de l'activité bancaire et de la rentabilité.

Ainsi, pour ce qui est du top par le total des crédits, La BEA occupe le 8ème rang avec un volume de crédits à l'économie de 9,6 Milliards d'US Dollars.

Enfin, dans le cadre du top- 10 par le résultat net, La BEA occupe la 8ème place avec un résultat net de 247 Millions de US Dollars. Il a été souligné la progression exceptionnelle des résultats de la BEA de l'ordre de +174 % ce qui a permis l'entrée de la BEA, pour la première Fois, dans le Top-10 par le résultat net.

1.1.6. Au plan régional

Le classement 2008 des 200 premières banques Africaines, distingue la BEA au 2ème rang, à l'échelle de l'Afrique du nord après la national Bank of Egypt. (NBE) et en devançant les trois (03) principales Banques Marocaines avec un total de bilan de 31,6 Milliards de US Dollars et un PNB de 510 Millions de US Dollars.

1.2. L'organisation de l'agence d'accueil BEA Didouche

Nous présenterons dans cette section intitulée « l'organisation de l'agence BEA Didouche » la présentation de l'agence d'accueil, ensuite l'organigramme de l'agence BEA Didouche, par suite nous aborderons l'organisation de l'agence BEA.

1.2.1. Présentation de l'agence d'accueil

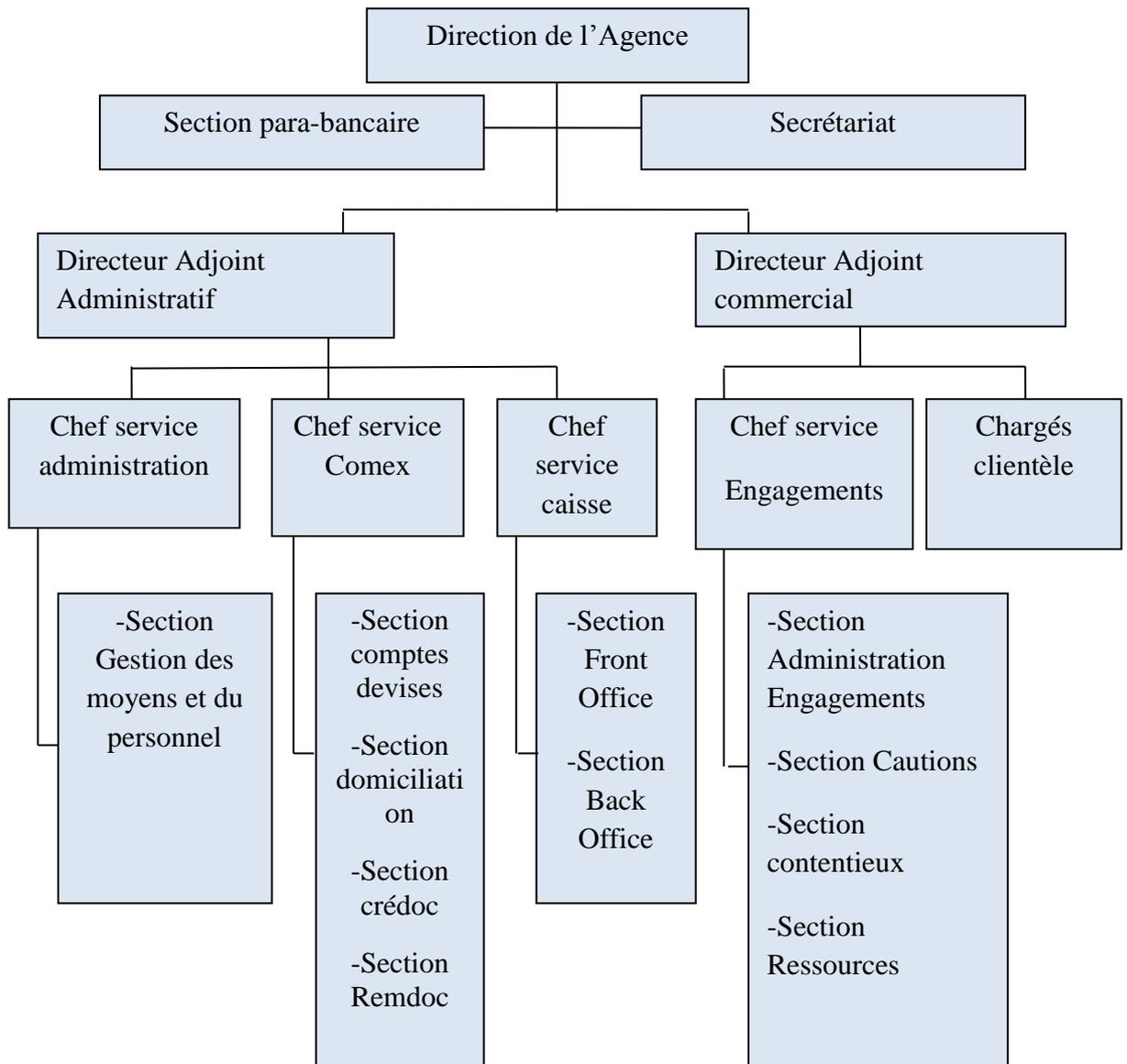
L'agence principale BEA Amirouche (agence 12), est l'une des agences les plus importantes du pays, de par le nombre de ses clients et de par son chiffre d'affaire annuel.

L'agence est placée sous l'autorité de la directrice d'agence et rattachée hiérarchiquement à sa direction régionale conformément à la configuration du réseau, elle est constituée des services suivants :

- La direction de l'agence avec son secrétariat ;
 - 2 directeurs adjoints ;
 - un service commerce extérieur ;

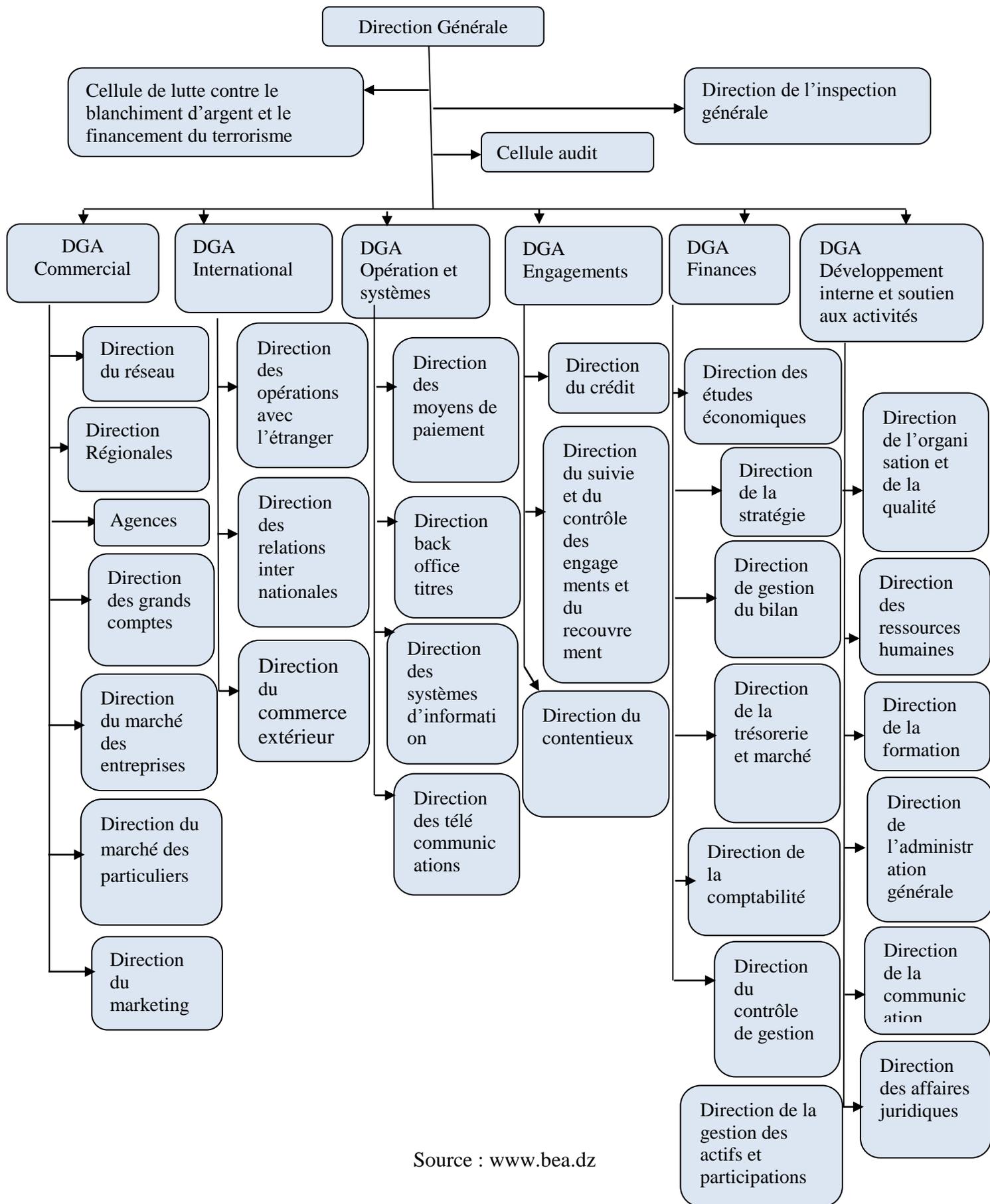
 - Un service d'exploitation ;
 - Un service secrétariat engagement.
- } Service crédit

Figure n° 9.3.1 : Organigramme de l'agence d'accueil BEA Amirouche



Source : Document interne à la BEA

Figure n° 10.3.1 : Organigramme générale de la banque extérieure d’Algérie



1.2.2. Taches et organisation générale de la direction des opérations avec l'étranger¹

a. Les taches de la direction des opérations avec l'étranger (D.E.O)

La direction des opérations avec l'étranger est chargée de traiter l'émission et réception des opérations

A ce titre, elle a pour mission de :

- Gère les moyens de paiement avec l'étranger.
- Réalise les traitements des opérations sur les comptes devises, ainsi que la compensation devise.
- Procéder aux ouvertures, suivi et règlement des crédits documentaires à l'importation.
- Suivre les comptes de la banque chez les correspondants étrangers.
- Réaliser les transferts et les rapatriements de fonds avec l'étranger.

b. Organisation générale de la direction des opérations avec l'étranger

La direction des opérations avec l'étranger est placée sous l'autorité de la section générale adjointe chargé de « l'international ».

Elle est constituée de :

- Un service administratif
- Un service comptable
- Une coordination informatique
- Un département « Crédit documentaire »
- Un département « Transfert et rapatriement »

Dans notre étude sur l'organisation de la direction des opérations avec l'étranger, on a consacré la suite de cette section à une description plus approfondie concernant le Département « Crédit Documentaire ».

c. Le département « Crédit documentaire »

Il a la charge de :

- Procéder aux ouvertures des crédits documentaires émis pour le compte de la clientèle de la banque dépassant le niveau de délégation de l'agence.
- Réaliser les couvertures de crédits documentaires ouverts par le réseau et le siège.

d. Département « Transferts et Rapatriements »

Secteur « Opérations sur comptes devises »

Secteur « Opérations sur comptes dinars »

Secteur « Centralisation des flux devises »

Service « Ordre de paiements émis »

Service « Mouvement comptes »

¹ Document interne à la BEA

Service « Ordre de paiement reçus »

Service « Elaboration de la situation devise »

Service« Application du décompte »

Service « mouvement espèces »

Pour assurer l'aboutissement de ses missions, le département « Crédits documentaires » sera composé de deux secteurs :

1. Le secteur « Ouverture des crédits documentaires »

Il est chargé de :

- Procéder aux ouvertures des crédits documentaires relevant de la délégation siège.
- Désigner, en relation avec la direction des relations Internationales, les correspondants.
- Traiter toutes les modifications sur les crédits documentaires relevant de la délégation du siège.
- Vérifier à posteriori la réalisation des ouvertures.

2. Le secteur « règlement financier »

Il aura pour mission de :

- Gérer les dossiers de crédits documentaires.
- Procéder aux ouvertures sur appels de fonds des correspondants étrangers.

Ce secteur sera à son tour composé de deux services :

2.1. Le service « gestion des engagements »

Il aura pour obligations de :

- Suivre et tenir les engagements nés par crédits documentaires.
- Gérer les utilisations sur lignes de crédits documentaires, octroyés par les correspondants étrangers.
- Produire des situations périodiques des engagements par crédits documentaires.

2.2. Le service « Couverture crédits documentaires »

Il sera chargé de :

- Contrôler les demandes d'appels de fonds des correspondants étrangers.
- Procéder à l'application des couvertures relatives aux utilisations.

Section 2 :L'évolution de l'activité du commerce extérieur en Algérie

Afin de donner un aperçu sur le contexte dans lequel a évolué l'activité du commerce extérieur en Algérie, il paraît judicieux de faire un bref historique sur le système bancaire Algérien qui est passé d'une phase de rigidité marquée par la monopolisation du commerce extérieur par l'Etat, à une phase de libéralisation caractérisée par la suppression de ce monopole.

2.1. Phase d'étatisation du commerce extérieur¹

A l'aube de son indépendance, l'économie algérienne s'est structurée autour d'un rôle majeur attribué à l'Etat comme agent de production d'une part, mais également comme régulateur général des activités économiques. Le commerce extérieur ne pouvait échapper à cette logique d'étatisation. En effet, c'est en 1962 que l'Etat se confie le quasi-monopole de l'importation et de l'exportation par la promulgation du décret n° 62-125 du 13 décembre 1962, premier texte réglementaire en matière de commerce extérieur, ce dernier avait pour but de :

- Classer les importations par priorités et selon les besoins de l'économie nationale (priorité aux produits de base au détriment de ceux de moindre importance).
- Préserver les réserves de change et assurer l'équilibre de la balance des paiements.
- Promouvoir la production nationale et l'économie naissante et la protéger de la concurrence étrangère.

En 1963, l'Etat crée l'office national de commercialisation du marché des produits de grande consommation (lait, café, sucre, blé...etc.) doté du monopole à l'importation comme pour l'exportation, cet office était la représentation typique de la nationalisation du commerce extérieur.

Au début des années 1970, dans le but de favoriser la programmation des achats à l'étranger, les entreprises nationales devaient disposer d'une "*licence d'importation*" jusqu'en 1974 quant l'ordonnance n° 74-112 du 30 janvier 1974 remplace cette licence par la délivrance d'une "*Autorisation Globale d'Importation*" (AGI) sous l'égide du "*Programme Général d'Importation*" (PGI) annuellement arrêté par le gouvernement afin de déterminer :

- Les marchandises libres à l'importation ;
- Les marchandises contingentées nécessitant une autorisation du ministère du commerce ;
- Les marchandises importées dans le cadre des AGI qui sont délivrées annuellement aux entreprises publiques.

¹ ZOURDANI Safia, ''Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie'', Mémoire de fin d'étude, Université Mouloud MAMMERI de Tizi ouzou, 2012

Comme pour les importations, les exportations ont totalement été soumises au monopole de l'Etat par la loi n° 78-02 du 11 février 1978 dont l'article 19 stipule que *"L'organisation du commerce extérieur relève de la compétence de l'État. La loi détermine les conditions d'exercice et de contrôle du commerce extérieur."* De ce fait, toutes les entreprises privées à tendance exportatrice ont été dissoutes. L'activité stratégique d'exportation étant durement affectée, le ministère du commerce se voit obligé de formuler un *"Programme Général d'Exportation"* (PGE) par la délivrance *"d'Autorisations Globales d'Exportation"* (AGE) qui intéressent les entreprises publiques, soit de licences d'exportation lorsqu'il s'agit d'entreprises privées.

Dès 1986, une multitude de textes parachevés par la loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques, sont intervenus pour assouplir le mode de gestion administrative par la mise en place de *"budgets devises"* ou *"plans de financement"*.

Ce n'est qu'aux aurores des années 1990 que la bonne volonté aux réformes se concrétise, particulièrement par la participation de l'entreprise privée aux activités économiques avec l'étranger, ces dernières qui ont pourtant été longtemps réticentes face à une réglementation peu stable.

2.2. Phase de libéralisation du commerce extérieur

Il a fallu attendre la loi 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit pour officialiser la rupture avec l'ancien système. En matière de commerce extérieur, cette loi, en plus de loi de finance complémentaire de 1990, a apporté les changements suivants :

- Attribution d'agréments à l'installation des concessionnaires en Algérie ;
- Autoriser toute personne physique ou morale inscrite au registre de commerce à importer des biens pour les revendre à titre de grossiste.

D'autres textes réglementaires visant à assouplir la transition vers un commerce extérieur plus "libre" ont été promulgués¹:

- Décret 91-37 du 03 février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur ;
- Règlement 91-03 du 20 février 1991 relatif aux conditions d'exercice des opérations d'importation de biens en Algérie, et de leur financement ;
- Instruction N° 625 du 18 août 1992 relative au financement du commerce extérieur.

La seule "entrave", si on peut la considérer comme telle, est l'obligation de domicilier les opérations d'importation et d'exportation auprès d'un guichet domiciliaire (agence bancaire) algérien selon les modalités arrêtés par les règlements n°91-12 et 91-13 relatifs à la domiciliation bancaire .

¹ NAIT ATMANE Si Amar, *"Les opérations du service commerce extérieur"*, mémoire de fin d'études, ESB, 9^{ème} promotion, 2006

L'année 1995 est marquée par un approfondissement de la libéralisation du commerce extérieur à travers notamment¹ :

- L'accroissement et la simplification des procédures applicables au niveau de toute la chaîne des intervenants ou auxiliaires du commerce extérieur (banques, douanes, transports, assurances) et l'allègement des procédures des opérations du commerce extérieur.
- L'encouragement des opérateurs publics et de l'administration aux pratiques optimales, en matière d'encadrement, de régulation et de gestion du commerce extérieur avec la possibilité d'accès aux réseaux et systèmes de données informatisées dans le cadre de la promotion et de l'information commerciale.
- La mise en place d'une instrumentation d'encadrement efficace et incitative pour un développement et une diversification des exportations.

L'année suivante quant à elle, est l'année de la création d'instituts pour la promotion du commerce extérieur à savoir :

- **L'Office Algérien de Promotion du Commerce Extérieur PROMEX**

Créé par le décret exécutif n° 96-327 en octobre 1996, il avait pour principale vocation le développement de la stratégie de promotion du commerce extérieur.

- **La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations CAGEX**

Créée le 2 juillet 1996 par le décret n° 96-235, c'est une société par actions dont les actionnaires sont les banques publiques et les compagnies d'assurance, elle a pour mission la couverture des risques nés à l'exportation.

- **Le Fond Spécial de Promotion des Exportations FSPE²**

Institué par la loi de finances pour 1996, le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE) est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans les actions de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs.

- **La Société Algérienne des Foires et Exposition SAFEX³**

Cette société a pour objet de contribuer au développement et à la promotion des activités commerciales. Elle participe par l'organisation de foires et de salons en Algérie et à l'étranger à la promotion des échanges commerciaux aux moyens d'une assistance aux entreprises clientes en matière de régulation du commerce international, de procédures d'exportation et de mise en relation d'affaires.

¹ ZOURDANI Safia, ''Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie'', Mémoire de fin d'étude, Université Mouloud MAMMERRI de Tizi ouzou, 2012

² www.mémoireonline.com

³ www.mémoireonline.com

Depuis ce temps, la métamorphose du secteur du commerce extérieur a connu une vitesse de croisière. Toutefois, l'année 2007 a été marquée par la promulgation du règlement n° 07-01 du 03 Février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises. Ce règlement a pour objet : *"[...] de définir le principe de la convertibilité de la monnaie nationale pour les transactions internationales courantes et les règles applicables en matière de transfert de et vers l'étranger liées à ces transactions ainsi que les droits et obligations des opérateurs du commerce extérieur et des intermédiaires agréés en la matière."*¹

Actuellement, le commerce extérieur en Algérie est littéralement axé sur ce règlement, il a principalement trait à des notions fondamentales qui sont les suivantes :

- Les principes généraux ;
- Les intermédiaires agréés ;
- Les moyens de paiement à l'étranger ;
- Les comptes devises ;
- Les règles applicables aux opérations de commerce extérieur sur biens et services ;
- Autres opérations courantes ;
- Dispositions diverses.

Deux ans après, on assiste à la promulgation de la loi de finances complémentaire de l'année 2009 qui a bouleversé l'activité du commerce extérieur par son article 69 qui stipule : *"Le paiement des importations s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire."* Cette décision a été prise dans le but de réduire les importations ainsi que l'hémorragie de devises.

*"[...] Outre l'arrêt prolongé des approvisionnements des unités industrielles généré par l'imposition soudaine de ce moyen de paiement complexe et long à mettre en place, les importateurs ont dû se résoudre à payer de lourdes commissions généralement composées de frais d'ouverture, de domiciliation et de transfert bancaire."*²

Face à de tels embarras, le gouvernement s'est vu obligé d'engager certaines mesures d'assouplissement. Ces mesures ont effectivement été entreprises dans les textes des lois de finances complémentaires de l'année 2010 et 2011.

Actuellement, l'Algérie ne cesse de déployer tous les moyens afin de s'intégrer d'une façon compétitive dans les flux d'échanges internationaux, mais ce que l'on ignore ou voulons ignorer, c'est que la véritable fragilité de l'économie algérienne réside dans sa qualité "mono-exportatrice". En effet, sa balance des paiements est crucialement dépendante de trois facteurs exogènes sur lesquels elle n'exerce aucun contrôle : l'évolution du prix mondial des hydrocarbures, les fluctuations du cours de l'euro et du dollar dans la monnaie des quelles sont

¹ Règlement n° 07-01 du 03 Février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises

² GRIM.N, "Le filon du crédoc", El WATAN le 19 octobre 2011.

libellées la majorité de ses contrats à l'importation, et l'évolution des taux d'intérêts mondiaux.¹

L'Algérie aurait alors intérêt à déployer encore plus d'efforts en matière d'encouragement de la production nationale et de l'exportation, et ce par des dispositions réglementaires influentes et des organismes plus agissants.

Section 3: Le Déroulement d'un crédit documentaire à la Banque Extérieure d'Algérie

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

L'entreprise importatrice (MAGPHARM), qui demande à sa banque BEA l'ouverture d'un crédit documentaire pour financer cette importation de la société exportatrice (SINCLAIR PHARMA).

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

Partie 1 : Identification des parties contractantes :

A- Identification de l'importateur :

Il s'agit d'une société à responsabilité limitée MAGPHARM, producteur privé et importateur de médicament, filiale indépendante du groupe BIOPHARM, ayant son siège social à Alger, et est domiciliée à la BEA.

B- Identification de l'exportateur :

C'est la société française SINCLAIR PHARMA son siège social se trouve à Paris, France.

C- Objet du contrat :

Le contrat a pour objet d'importation de Produits Parapharmaceutiques désignés à la revente en état.

*Le donneur d'ordre : SARL « MAGPHARM » ;

*Le bénéficiaire : SINCLAIR PHARMA France ;

*La banque domiciliataire : La BEA agence Amirouche ;

*La banque émettrice : La Banque Extérieure d'Algérie (BEA) ;

*La banque notificatrice/confirmatrice : Banque BIA, Paris ;

¹ Bernard DECALUWE, John COCKBURN et Sylvain VEZINA, "Etude sur le système d'incitations et de protection effective de la production en Algérie", octobre 2001.

*La banque du fournisseur : BNP PARIBAS Roubaix ;

La SARL MAGPHARM signe le contrat avec SINCLAIR PHARMA pour la livraison des produits Parapharmaceutiques dans un délai maximum de 3 mois après l'ouverture de la L/C ;

*Le montant de la marchandise : Sur la base des conditions fixées au contrat, le montant s'élève à la somme de :

En chiffres : 188 205.00 EUR ;

En lettre : Cent quatre-vingt-huit mille deux cent cinq euros ;

Les prix unitaires du présent contrat sont fermes, non révisables et non actualisables pendant toute la durée du contrat ;

*Tolérance : +/- 5% ;

*Incoterm utilisé : CFR Port d'Alger (Incoterms 2010) ;

*Mode de règlement : Lettre de crédit irrévocable et confirmée à 59 jours date de BL.

D. Mode et conditions de paiement :

MAGPHARM se libérera des sommes dues au fournisseur SINCLAIR PHARMA au titre du présent contrat par un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de : BNP PARIBAS ROUBAIX, 35 rue d'Artois 75008 Paris; libérable à 59 jours date de BL et ce indépendamment des documents devant être adressés directement à MAGPHARM par plis cartable :

- 3 Factures commerciales Originales ;
- 1/3 connaissements originaux ;
- Original EUR1 ;
- Copie EXA ;
- 2 Listes de colisage ;
- 1 Original Certificat d'Origine ;
- Certificat ou bulletin d'analyse original de chaque produit ;
- 1 Original de Certificat de conformité établi par le bénéficiaire.

E. Assurance- Dédouanement :

La marchandise, objet du présent marché, sera assurée contre les risques de transport maritime par MAGPHARM, Les frais de douane et taxes en Algérie seront prise en charge par MAGPHARM.

Partie 2 : La mise en place du crédit documentaire :

La réalisation de cette opération se fait en plusieurs étapes :

- L'ouverture de dossier de domiciliation :

Pour ouvrir le dossier de domiciliation, l'importateur doit présenter à sa banque (2) demandes de domiciliation remplit par lui-même (Voir Annexe 1), et (3) factures pro-forma (Voir Annexe 2), (2) attestations taxe de domiciliation revente en état (Voir Annexe 3).

La facture Pro-forma qui contient les informations suivantes :

- Le nom et le siège social de l'exportateur en tête : SINCLAIR PHARMA France 35, Rue d'Artois 75008 Paris France ;
- Numéro de la facture pro forma : 16998 ;
- La date de facture pro forma : 26/03/2014 ;
- Le nom et le siège social du destinataire : SARL « MAGPHARM » filiale indépendante du Groupe BIOPHARM, 62 Rue des Frères Zotal, Birkhadem, Alger 16000 ALGERIA ;
- La description du produit : Produits parapharmaceutiques ;
- Montant total : CFR Port d'Alger 188 205.00 EUR ;
- Paiement : Par lettre de crédit irrévocable et confirmé, payable à 59 jours date de BL.

Conditions de la L/C :

- ✓ Validité : 3 mois à réception ;
- ✓ expéditions partielles : interdite ;
- ✓ Transbordement : autorisé ;
- ✓ Lieu d'embarquement : Port européen ;
- ✓ lieu de destination : Port algérien ;
- ✓ date limite d'expédition : 25/07/2014.

Après vérification des mentions importantes qu'on a cité, ce dossier sera attribuer par un numéro, et l'agence va domicilier la facture pro-forma par un cachet de domiciliation :

Figure n°11.3.3 : Cachet de domiciliation

Banque Extérieure d'Algérie							
Agence Amirouche 12							
DOMICILIATION D'IMPORTATION							
Alger le 01/06/2014							
16	03	01	2014	2	10	00195	EUR

Source : Document interne à la BEA

Partie 3 : L'ouverture de crédit documentaire

Une fois la domiciliation est faite après l'accord des deux responsables habilités, l'importateur remet à la banque les documents suivants :

- (1) facture pro-forma domicilié ;
- (1) demande de domiciliation ;
- (3) demande d'ouverture de crédit documentaire (Voir Annexe 4) imprimé et fourni par la banque et rempli par l'importateur ou il mentionne les éléments suivants :
 - ✓ La forme de crédit : LC irrévocable et confirmé ;
 - ✓ Lieu et date de validité : en France le 14/08/2014 ;
 - ✓ Donneur d'ordre : SARL « MAGPHARMA » ;
 - ✓ Bénéficiaire : SINCLAIR PHARMA ;
 - ✓ Montant en chiffre : 188 205.00 EURO ;
 - ✓ Montant en lettre : Cent quatre-vingt-huit mille deux cent cinq euro ;
 - ✓ Nature de contrat : importation de produits parapharmaceutique ;
 - ✓ Incoterm : CFR Port d'Alger (Incoterms 2010) ;
 - ✓ Banque du bénéficiaire : BNP PARIBAS ROUBAIX ;
 - ✓ Mode de réalisation : Par acceptation à 59 jours date de BL ;
 - ✓ Expéditions partielles : Interdite ;
 - ✓ Transbordement : Autorisé ;
 - ✓ Lieu d'embarquement : Port Européen ;
 - ✓ Lieu de destination : Port Alger ;
 - ✓ La description du produit : 70700 unités de Produits parapharmaceutique destiné à la revente en état ;
 - ✓ Suivant facture pro-forma N° 16998 du 26/03/2014
 - ✓ Document exigés :
 - *Factures commerciales en trois(03) exemplaires (Voir annexe 5) ;
 - *2/3 connaissements « ON BOARD » à l'ordre de la BEA Notify : SARL MAGPHARM ,62 rue des freres zotal birkhadem (Voir Annexe 6)
 - *Copie certificat d'origine émis par la chambre de commerce (Voir Annexe 7)
 - *Copie certificat d'analyse
 - *Copie certificat de conformité établi par le bénéficiaire
 - *Copie liste de colisage (Voir Annexe 8)
 - ✓ Assurance : Couvert par l'acheteur

Il est nécessaire aussi de contrôler la position de compte bancaire du client (importateur) ainsi que sa signature apposée Puis, le préposé passe à la comptabilisation de l'opération.

Vu que Le client bénéficie d'une ligne de crédit à 100%, cette L/C ne sera pas provisionnée.

L'agence procède elle-même au traitement d'ouverture du crédit documentaire, et pour cela le banquier utilise un logiciel DELTA V8 et dont ce dernier remplit les informations suivantes :

- ❖ Type de crédit : Par acceptation ;

Après réception des documents à l'agence Amirouche, le préposé doit effectuer les vérifications et l'examen de forme et de fonds des documents reçus, notre correspondant nous a remis les documents conformes à ceux indiqués dans le contrat commercial, parallèlement avec l'expédition qui a eu lieu dans les délais de la validité de la L/C, les documents sont remis au client et le compte de MAGPHARM est débité dans un délai de 59 jours date de BL. Un avis de débit du règlement de la valeur des documents sera établi (Voir Annexe 11).

Partie 6 : La couverture de crédit documentaire

Pour la couverture de crédit documentaire, la DOE reçoit :

De chez son correspondant un appel de fond matérialisé par un MT 754 (dont une copie est transmise à l'agence), ce message reprend les références du dossier (à notre niveau et au niveau du correspondant), le libellé de l'opération, le montant de la facture et la date de valeur, la date à laquelle le paiement devra être effectué (à échéance).

Pour pouvoir créditer le compte du correspondant, Le banquier saisit le règlement sur le system DELTA V8 qui va générer un bordereau de règlement et la formule 4).

Les dossiers, les formules 4 d'achat sont transmises au chef de service pour vérification. Si la couverture est conforme, il procède à la validation sur system et ils seront dispatchés de la manière suivante :

- Une copie du bordereau monnaie/monnaie sera conservée dans le dossier, les deux autres seront envoyées au service caisse pour comptabilisation.

- Une formule 4 d'achat sera conservée dans le dossier, les trois autres seront envoyés au service bourse pour être envoyés à la banque d'Algérie, qui délivrera les devises nécessaires et une copie est transmise a l'agence afin d'apurer le dossier de domiciliation. le banquier procède à la comptabilisation des chapitres et du débit du compte client, pour ce désengager en dernier lieu.

Conclusion

Le déroulement de la procédure du crédit documentaire est complexe en raison de sa garantie, on ne peut passer à une étape qu'après vérifier l'exécution de l'étape précédente.

Le rôle que joue la banque dans les opérations du crédit documentaire est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque du bénéficiaire. C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus de réalisation du crédit documentaire qui offre cette garantie.

De ce fait, la BEA, ou toutes autres banques, doivent être attentives à la réalisation de ces deux objectifs :

- Entretenir son image de marque à travers sa collaboration avec les autres confrères étrangers
- Veiller à la sauvegarde des intérêts de sa clientèle qui sollicite dans le cadre des opérations d'importations ou d'exportations, en assurant le strict respect des règles et procédures universelles en matière de commerce extérieur.

Conclusion générale

Conclusion générale

Face à l'essor extraordinaire des échanges commerciaux internationaux accompagnant la mondialisation et la création de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), il est devenu impératif pour les opérateurs économiques de connaître et de maîtriser les techniques de paiement à l'international. En effet, aucun dirigeant ne peut prétendre que son entreprise puisse se passer des échanges avec l'étranger. D'ailleurs, le succès universel de ces techniques est sans précédent, qu'il s'agisse du crédit documentaire, de la remise documentaire ou du simple virement bancaire puisque toutes sont adaptées aux différentes catégories d'agents économiques actifs dans le milieu du commerce international.

Malgré leur succès fulgurant, avoir recours à ces techniques ne signifie toujours pas commercer dans la sérénité ; les risques inhérents à une opération commerciale internationale existent toujours.

Pour contrôler et limiter ces risques, la pratique du commerce international n'a cessé de développer des procédés complexes, d'exiger des documents susceptibles de sécuriser les opérations, de définir les droits et obligations des partenaires commerciaux de manière claire à travers un contrat et des termes de l'échange, de faire intervenir les banques en apportant des garanties bancaires, et de concevoir une réglementation exclusivement pour le domaine du commerce international afin de coordonner toutes ces mesures de sécurité.

Nous avons essayé tout au long de ce travail fin d'étude d'éclairer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, on étudiant profondément le crédit documentaire comme une technique de paiement à l'international.

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

«Comment cet instrument constitue le moyen idéal destiné à promouvoir sans trop de suspicion l'ouverture de relations commerciales à l'époque où la méfiance est la règle entre partenaires qui s'observent souvent à des milliers de kilomètres l'un de l'autre et quelles sont les phases de réalisation et règlement par crédit documentaire ? »

Pour rappeler brièvement nos principaux résultats, nous présentons les résultats de nos hypothèses de recherche qui se présente comme suit :

- Le commerce extérieur est d'une complexité et incertitude qui nécessite des mesures de sécurité, ce qui confirme notre hypothèse citée dans l'introduction générale.
- Chacune des techniques de paiement présentent des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus avantageuse, en conséquence notre hypothèse est confirmée.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise, il est donc efficace et n'est pas idéal car il est d'un coût élevé et d'une lente procédure, ce qui infirme notre hypothèse.

Difficultés et Autocritiques :

- Un personnel insuffisant vue le nombre de dossiers que ce département reçoit et qui sont envoyés par toutes les agences B.E.A à travers tout le territoire national ;
- L'inexistence d'un réseau informatique reliant les banques et les agences entre elles, d'où une lenteur dans le transfert des documents ;
- La présence de beaucoup de paperasse et de cartons qui encombrent le département, réduisant encore plus l'espace de travail ;
- Beaucoup des documents sont remplis manuellement ce qui est fatigant, prend du temps et augmente le risque de l'erreur ;
- L'existence d'un trop grand nombre de documents et de liasses qui constitue le dossier de crédit documentaire ;
- Le manque d'harmonie de l'environnement national avec le contexte international.

Recommandations :

C'est ainsi que nous proposons quelques recommandations assez synthétiques mais pertinentes, qui à notre sens, pourraient être bénéfiques pour la banque, si elles sont prises en compte et tournant autour de 8 points :

1. Sensibiliser les spécialistes documentaires sur l'importance d'une approche commerciale dans la gestion de leurs tâches quotidiennes ;
2. Assouplir les procédures internes en les faisant migrer vers un objectif de rapidité d'exécution qui se matérialiserait par une décentralisation de certaines opérations nécessitant une proximité avec les clients, au niveau des agences ;
3. S'intéresser aux crédits documentaires électroniques car il représente l'avenir du commerce international ;
4. Il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple ;
5. Réduire le niveau de réserves portées aux crédits documentaires par des formations en internes sur les pratiques bancaires internationales standard (PIBS) Publication No. 645 de la Chambre de Commerce Internationale et des *trade learning* destinés aux clients afin de parfaire leurs connaissances des techniques de paiements documentaires ;
6. Avoir recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques à même de relever les défis qui s'imposent à la banque en matière de CRM (Customer Relationship Management) ou Gestion de la Relation Client (GRC) ;
7. Mettre au point une démarche qualité dans la gestion des opérations documentaires qui devra prendre la forme et l'esprit des normes ISO 9001 pour les systèmes de management de qualité, prescrivant entre autre la prise en compte des exigences des clients, la production de services de qualité dans les meilleurs délais, le déploiement d'une stratégie marketing durable orientée « client » et l'implication des collaborateurs

de la division documentaire dans la mise en œuvre des actions précédentes, tout en respectant les exigences réglementaires ;

8. Mettre en place une structure marketing initiés aux techniques documentaires en particulier et les opérations commerciales internationales en général, dont la mission consistera à définir la stratégie marketing à appliquer aux services bancaires à l'étranger qui permettrait Direction Centrale des Relations Internationales de mieux exprimer son savoir-faire vis-à-vis de ses relations, de sophistication des produits et services existants et d'en concevoir d'autres, d'envisager la gestion des opérations documentaires sous un angle beaucoup plus marketing tout en se préoccupant de faire évoluer les procédures et les techniques pour une meilleure qualité de service et un gain important en professionnalisme et en compétitivité.

Nous n'avons donc pas la prétention d'avoir épuisé la problématique posée Le problème reste encore ouvert, c'est pourquoi nous souhaitons que l'étude soit plus approfondie et mieux étayée.

Il pourrait être question par exemple mener une enquête auprès d'un échantillon assez représentatif d'importateurs, sur la base de l'analyse des résultats obtenus, mener des réflexions sur les enjeux de la bonne réalisation d'un crédit documentaire

Nous croyons que les moyens documentaires dans leur version « papier » deviennent de moins en moins adaptés aux exigences du commerce international ; ne serait il pas judicieux pour nos banques, de s'intéresser dès maintenant aux Crédits et Encaissements documentaires électroniques ?

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- COLLOMB Jean-Albert, Finance de marché, Ed. ESKA, Paris, 1998.
- G.Legrand, H.Maritini « Commerce international », édition DUNOD, Paris 2007.
- G.Legrand, H.Martini, « Gestion des opérations import-export », édition DUNOD, Paris 2008.
- HADDAD.S & collectif, « commerce international : le crédit documentaire », édition pages bleues, Alger janvier 2009.
- Jura.M « *technique financière internationale* », Edition DUNOD, Paris, 2003
- Klein-Cornede Joanne, Dominique DEPREE et Hubert Martini, " Crédits documentaires, Lettres de crédit stand-by, Cautions et garanties», RB éditions, 2010.
- KSOURI Idir, « les opérations du commerce international », édition BERTI, Alger 2014
- MONOD, Didier-pierre « Moyens et techniques de paiement internationaux », édition ESKA, Paris 2002

Article et textes règlementaires

- Article 54 du Code de Commerce Algérien.
- Article 69 de la convention de vienne
- Article RUU 522
- Article RUU 600
- Convention de vienne du 29 mai au 3 juin 1933.
- Article 54, Convention de vienne du 11 Avril 1980
- Article 18 du règlement B.A n° 91/12 du 14-08-1991 *relatifs à la domiciliation des importations*
- Règlement n° 07-01 du 03 Février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises
- GRIM.N, "*Le filon du crédoc*", El WATAN le 19 octobre 2011.

Travaux universitaire et mémoires

- BERRA Fouad « les instruments de couverture du risque de change, mémoire de fin d'étude » ESB 5ème promotion, 2003.
- BOUCHETAL Sabiha "*Le commerce international*", mémoire de fin d'études, ESB 5ème promotion, 2003.
- M.Rafik "*Les opérations de commerce extérieur*", cours de 3ème année, ESB.
- Melle Bastandji.H, « les garanties bancaires internationales », cours de 4ème année, ESB.
- MEROUANI.M, « le droit des affaires internationales », cours de 4ème année, ESB.
- NAIT ATMANE Si amar , « les opérations du service commerce extérieur », mémoire de fin d'études, ESB 9ème promotion, 2006.

- ZOURDANI Safia, "Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie", Mémoire de fin d'étude, Université Mouloud MAMMERI de Tizi ouzou, 2012

Autres Documents

- AKLI Rafik, « *les opérations de commerce extérieur* », direction de la formation BEA, 2008
- BELFOUDIL, (Mohamed), "revue commerce extérieur", évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, avril 1993, Alger,
- Bernard DECALUWE, John COCKBURN et Sylvain VEZINA, "*Etude sur le système d'incitations et de protection effective de la production en Algérie*", octobre 2001.
- Documents Interne à la BEA.
- Hubert MARTINI, séminaire sur : "*Le traitement des crédits documentaires*", 21 et 22 février 2010
- MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), '*crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garanties*', revue banque édition, paris, avril 2007

Site Internet

- <http://www.bea.dz>
- <http://memoireenligne.com>

Annexes