

**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche  
Scientifique**

**Ecole Supérieure de Commerce**

**Mémoire de fin d'études pour l'obtention d'un diplôme de  
Master en sciences commerciales et financières  
Option : Finance d'entreprise**

**Thème**

**Financement du commerce extérieur en Algérie par  
crédit documentaire, défis et risques**

**Cas : La BADR**

**Elaboré par :**

**TIMEKNAS Lahbib**

**Encadré par :**

**M. BENKHEDDA Elias**

**Durée du stage : du 18/04/2017 au 18/05/2017**

**Lieu de stage : La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural Agence  
Amirouche (060), Alger**

**4<sup>ème</sup> Promotion  
Juin 2017**



**Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche  
Scientifique**

**Ecole Supérieure de Commerce**

**Mémoire de fin d'études pour l'obtention d'un diplôme de  
Master en sciences commerciales et financières  
Option : Finance d'entreprise**

**Thème**

**Financement du commerce extérieur en Algérie par  
crédit documentaire, défis et risques**

**Cas : La BADR**

**Elaboré par :**

**TIMEKNAS Lahbib**

**Encadré par :**

**M. BENKHEDDA Elias**

**Durée du stage : du 18/04/2017 au 18/05/2017**

**Lieu de stage : La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural Agence  
Amirouche (060), Alger**

**4<sup>ème</sup> Promotion  
Juin 2017**

## Dédicaces

*Je dédie ce mémoire :*

*A mon père et ma mère qui m'ont éclairés mon chemin et qui m'ont encouragés et soutenues tout au long de mes études*

*A mon frère Mohamed et mes sœurs Manel, Samira et Farida que dieu vous protège.*

*A toute la famille TIMEKNAS*

*A toute la famille BEN MLOUKA*

*A mes chers amis Salman, Mouhyeddine, Islam, Sofiane, les frères Khaled et Redouane, Anis Abd el hak, Charaf et Messab Amine*

*A tous ceux qui ont pris place dans mon cœur*

*A tous ceux qui, de loin ou de près ont contribué à la réalisation de ce travail*

## **Remerciements**

*Je tiens à remercier en tout premier lieu ALLAH Tout Puissant de m'avoir donné la volonté et la puissance pour élaborer ce travail. Je dois également un grand remerciement à mes très chers parents qui ont toujours été présents pour m'apporter leur aide et leur soutien durant tout mon parcours.*

*Je suis infiniment redevable à mon encadreur Mr. BENKHEDDA sans qui ce travail n'aurait pas été accompli. Sa disponibilité, son écoute et ses conseils m'ont été d'une aide précieuse.*

*Mes remerciements s'adressent également aux membres de jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce mémoire.*

*Je tiens aussi à remercier Mr. AZAOUI Khaled pour son aide précieuse.*

*Je remercie, également tout le personnel du département de commerce extérieur au sein de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) et en particulier Mr. TCHICHA Djamel directeur général adjoint des opérations internationales et mon tuteur Mr. DJENDER Saïd pour leurs aides précieuses.*

**MERCI A TOUS**

## Liste des tableaux

<b>Numéaux de tableau</b>	<b>Intitulé de tableau</b>	<b>La page</b>
<b>Tableau n°01</b>	Classement des incoterms ventilés par mode de transport	7
<b>Tableau n°02</b>	Les documents annexes utilisés dans le commerce extérieur	12
<b>Tableau n°03</b>	Les intervenants d'une opération commerciale effectuée par un chèque	18
<b>Tableau n°04</b>	Les formes de réalisation de la remise documentaire	24
<b>Tableau n°05</b>	tableau de classement des dossiers d'apurement de la domiciliation	43
<b>Tableau n°06</b>	les méthodes de paiement anticipé	63
<b>Tableau n°07</b>	tableau d'interprétation des composants du cachet de domiciliation	83
<b>Tableau n°08</b>	les différents types de message SWIFT	87

## Liste des Figures

<b>Numéro de la Figure</b>	<b>Intitulé de la Figure</b>	<b>La Page</b>
<b>Figure n°01</b>	Schéma représentatif d'un transfert libre	21
<b>Figure n°02</b>	Le contre remboursement	22
<b>Figure n°03</b>	Le fonctionnement de la remise documentaire	25
<b>Figure n°04</b>	Schéma représentatif d'un crédit documentaire	28
<b>Figure n°05</b>	Schéma représentatif d'un crédit acheteur	37
<b>Figure n°06</b>	Schéma représentative de la phase d'ouverture d'un crédit documentaire	57
<b>Figure n°07</b>	Schéma de la réalisation d'un crédit documentaire	58
<b>Figure n°08</b>	Organigramme de la BADR	76
<b>Figure n°09</b>	Organigramme de l'agence Amirouche (060)	79
<b>Figure n°10</b>	Cachet de domiciliation	83

## Liste des Abréviations

<b>INCOTERMS</b>	International Commercial Terms
<b>CCI</b>	Chambre de commerce internationale
<b>EXW</b>	Ex Works / Départ usine
<b>FCA</b>	Free Carrier / Franco transporteur
<b>CPT</b>	CarriagePaid To / Port payé jusqu'à
<b>CIP</b>	Carriage and InsurancePaid to / Port payé jusqu'à, assurance comprise
<b>DAT</b>	Delivered At Terminal / Livraison au terminal
<b>DAP</b>	DeliveredAt Place / Livraison sur place
<b>DDP</b>	DeliveredDutyPaid / Rendu droits acquittés
<b>FAS</b>	Free AlongsideShip /Franco le long du navire
<b>FOB</b>	Free AlongsideShip /Franco le long du navire
<b>CFR</b>	Cost and Freight / Coût et Fret
<b>CIF</b>	Cost Insurance and Freight / Coût, Assurance et Fret
<b>B/L</b>	Bill of lading
<b>BCB</b>	Bon de cession bancaire
<b>LTA</b>	Lettre de transport aérien
<b>DLVI</b>	Duplicata de la lettre de voiture internationale



<b>LTR</b>	Lettre de transport routier
<b>SWIFT</b>	Society for Wordwid Interbank Financial Telecommunication
<b>CREDOC</b>	Crédit documentaire
<b>P et T</b>	Postes et Télécommunications
<b>RUU</b>	Règle et Usance Uniforme
<b>BADR</b>	Banque de l'Agriculture et de Développement Rural
<b>DA</b>	Dinar Algérien
<b>IBAN</b>	International Bank AccountNumber
<b>EURL</b>	Entreprise Unipersonnel à Responsabilité Limitée
<b>DAI</b>	Direction des Affaires Internationales
<b>EUR</b>	Euro
<b>PREG</b>	Provision Retenue En Garantie

## Liste des annexes

<b>Numéro de l'annexe</b>	<b>Intitulé de l'annexe</b>
<b>Annexe n°01</b>	Facture pro forma
<b>Annexe n°02</b>	Engagement
<b>Annexe n°03</b>	Formulaire de demande d'ouverture de crédit documentaire
<b>Annexe n°04</b>	Attestation de validation de PREG
<b>Annexe n°05</b>	Attestation d'impayé
<b>Annexe n°06</b>	Facture définitive
<b>Annexe n°07</b>	Bill of lading
<b>Annexe n°08</b>	Lever de réserve
<b>Annexe n°09</b>	Lever de réserve

## **Résumé**

Le commerce extérieur est l'un des principaux composants de l'économie d'un pays. L'éloignement géographique, les différences juridiques et les différences entre les systèmes monétaires des pays ont fait apparaître de nombreux risques, donc la couverture de ces risques est devenue une nécessité afin de promouvoir les échanges extérieurs, pour cela des techniques de paiement et de financement ont vu le jour dont le crédit documentaire qui a pour principal objectif la sécurisation des transactions entre les exportateurs et les importateurs.

Notre étude porte d'abord, sur la définition des aspects relatifs au commerce extérieur comme les incoterms, le contrat commercial, les documents de transport, les moyens et techniques de paiement et de financement utilisés à l'international tout en donnant une vue sur la réglementation Algérienne dans ce domaine.

Ensuite, on poursuivra notre étude avec une approche théorique plus profonde sur le crédit documentaire comme moyen de paiement en commerce extérieur. Notre principal objectif est de voir si le crédit documentaire présente des risques dans sa pratique pour les importateurs et les exportateurs d'un côté et pour les banques de l'autre côté, si oui, comment il faut faire pour les couvrir afin d'éviter tout litige dans l'exécution de l'opération.

Pour illustrer les notions théoriques on s'est opté pour passer un stage pratique au sein de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR), afin d'avoir une vue plus précise sur la pratique de crédit documentaire sur le terrain.

Lors de l'analyse des résultats obtenus de notre cas pratique, nous avons constaté que le crédit documentaire est la technique de financement la plus sécurisée par rapport aux autres techniques tel que la remise documentaire et le transfert libre, même s'il présente quelques risques liés à son exécution il reste une procédure rigoureuse qui couvre presque la majorité des risques inhérent de l'opération commerciale et présente une garantie pour les contractants pour honorer leurs engagements l'un envers l'autre.

### **Les mots clés :**

Crédit documentaire, contrat commercial, commerce extérieur, incoterm, la domiciliation, les techniques de paiement, risque, couverture de risque, importateur, exportateur.

## **Summary**

Foreign trade is one of the main components of a country's economy. The geographical remoteness, the legal differences and the differences between the monetary systems of the countries have revealed numerous risks, so covering these risks has become a necessity in order to promote foreign exchange, for this purpose payment and financing techniques have emerged, including documentary credit, whose main objective is to secure transactions between exporters and importers.

Our study focuses first of all, on the definition of foreign trade aspects such as incoterms, commercial contracts, transport documents, international payment and financing methods and techniques, while providing an overview of Algerian regulations in this area. Then, we will continue our study with an in-depth study of the documentary credit as a means of payment in foreign trade. Our main objective is to see whether documentary credit presents risks in its practice for importers and exporters on the one hand and for banks on the other hand, if so, how to cover them in order to avoid any disputes in the execution of the transaction.

To illustrate the theoretical notions, a practical internship has been chosen in the Bank of Agriculture and Rural Development (BADR), in order to have a more precise view on the practice of documentary credit in the field.

When analyzing the results obtained from our practical case, we found that documentary credit is the most secure financing technique compared to other techniques such as documentary remittance and free transfer, even if it presents some risks linked to its excuses. The documentary credit remains a rigorous procedure that covers almost the majority of the inherent risks of the commercial operation and presents a guarantee for the contractors to honor their commitment to each other.

### **Keywords:**

Documentary credit, commercial contract, foreign trade, incoterm, domiciliation, payment techniques, risk, risk cover, importer, exporter.

# SOMMAIRE

## **Introduction générale**

### **Chapitre 1 : Le commerce extérieur**

<b>Introduction</b> .....	2
Section 1 : Généralités et réglementation du commerce extérieur en Algérie .....	3
Section 2 : Les techniques et moyens de paiement des opérations du commerce extérieur...16	
Section 3 : Les techniques de financement des opérations du commerce extérieur.....	29
<b>Conclusion</b> .....	39

### **Chapitre 2 : le crédit documentaire, ses risques et la couverture de ces risques**

<b>Introduction</b> .....	40
Section 1 : Généralités sur le crédit documentaire.....	41
Section 2 : Les risques et la couverture des risques du crédit documentaire.....	59
<b>Conclusion</b> .....	68

### **Chapitre 3 : la gestion des risques de crédit documentaire au sein de la BADR**

<b>Introduction</b> .....	70
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....	71
Section 2 : Réalisation d'un crédit documentaire à l'import au sein de la BADR.....	80
Section 3 : Les risques de crédit documentaire au sein de la BADR et leurs couvertures, analyses et recommandations.....	91
<b>Conclusion</b> .....	95

## **Conclusion générale**

---

## Introduction générale

Le commerce international est né du besoin, ressenti par les peuples, de faire des échanges au-delà de leurs frontières géographiques, à cause de la diversité dans la répartition des richesses. Afin de satisfaire leurs besoins, quelquefois il s'agissait même d'une question de survie. En effet des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays.

De nos jours l'activité des entreprises et des banques dans le contexte de la mondialisation est de plus en plus orientée vers des échanges internationaux, ce qui contribue à l'évolution des opérations de commerce extérieur. Chaque jour des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Dans un milieu où règne une concurrence amère, les banques doivent se distinguer par la qualité de leurs services. En effet, les opérateurs économiques de plus en plus exigeants, souhaitent que leurs échanges avec l'extérieur se déroulent le mieux possible.

L'accélération qu'a connue le commerce international a eu un grand impact sur l'accroissement des risques, pour les importateurs et les exportateurs, limiter ces risques est devenu une grande priorité.

Afin de minimiser ces risques tout en s'adaptant à l'évolution des échanges, les banques n'ont pas cessé de concevoir des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce international, et d'offrir des techniques de couverture appropriées à chaque risque.

À cet effet, le « crédit documentaire » a vu le jour, ce mode est considéré comme le moyen le plus sécurisé destiné à favoriser les relations commerciales.

### **La problématique :**

Tant de questions invitent à la recherche, c'est dans ce but que nous avons élaboré notre travail qui consiste à répondre à la problématique suivante

**Quel est le mécanisme de déroulement de crédit documentaire et quels sont ses risques et ses défis ?**

## **Les questions :**

La réponse à cette problématique implique les réponses aux questions suivantes :

Q1 : Quels sont les modalités pratiques de financement du commerce extérieur offertes par les banques ?

Q2 : Quels sont les principaux risques auxquels sont confrontés les opérateurs lors de leur utilisation du crédit documentaire comme moyen de financement à l'international ? Comment y faire face ?

Q3 : Les techniques utilisées par les banques sont-elles efficaces en la couverture des risques de crédit documentaire ?

Afin de cerner ces questions et cette problématique nous avons pensé à élaborer quelques hypothèses.

## **Les hypothèses :**

H1 : La banque offre à ses clients plusieurs techniques de financement du commerce extérieur afin de répondre à leurs besoins.

H2 : La banque encourt des risques liés aux financements des opérations d'importation par la technique de crédit documentaire.

H3 : La banque met en place des techniques lui permettant de faire face aux risques de crédit documentaire.

## **L'objectif de la recherche :**

L'objectif de cette étude est d'apporter un éclairage sur les nombreuses contraintes qui entourent la concrétisation des transactions du commerce extérieur, et de savoir comment les établissements bancaires interviennent pour faciliter à leurs clients la concrétisation de ces transactions à l'internationale, sachant que plusieurs dispositions réglementaires ont été prises par l'état Algérien afin d'assouplir la pratique des opérations du commerce extérieur.

On a essayé à travers cette étude de trouver des solutions aux risques liées à la pratique de crédit documentaire pour les banaliser afin de favoriser son utilisation et aider les banques et leurs clients à mieux apprécier ses avantages.

## **La méthodologie de recherche :**

Afin d'atteindre les objectifs ci-dessus l'approche utilisée dans ce travail est une approche mixte qui regroupe l'approche descriptive et analytique.

- L'approche descriptive est utilisée dans la présentation du cadre théorique de l'étude, on a fait recours dans cette partie aux ouvrages, les revues scientifiques, les articles et les textes juridiques. On a aussi analysé les similarités et les différences entre notre recherche et celles effectuées précédemment pour arriver à des conclusions précises. Pour mieux illustrer notre travail on a utilisé des tableaux et des schémas représentatifs.
- L'approche analytique quant à elle, est utilisée dans l'étude de cas, On a essayé d'abord d'analyser la structure d'accueil en se basant sur des références existant au sein de la banque mais impossible à obtenir à cause des problèmes rencontrés dans l'obtention des données, pour une question de méthodologie on a préféré de citer ces références comme des documents internes à la banque. Ensuite on a essayé de dégager les spécificités et les enjeux de crédit documentaire en analysant des cas réels et en étudiant un échantillon.

## **La raison de choix de thème :**

Les raisons pour lesquelles j'ai choisis ce thème sont multiples, d'une part l'Algérie importait la quasi-totalité de ses biens de consommation et matériels de l'étranger, d'autre part pour approfondir mes connaissances dans ce domaine si vaste et apprendre plus sur la profession bancaire en Algérie et afin de mettre en pratique les enseignements théoriques reçus dans mes cinq ans d'étude supérieur.

## **Les recherches antérieures :**

Vu l'importance de cette technique de paiement dans le commerce extérieur, le crédit documentaire est devenu un aspect clé qui pousse à la recherche, on trouve par exemple la thèse de doctorat faite par Jean Stoufflet intitulé « Le crédit documentaire : étude juridique d'un instrument financier du commerce international », on trouve aussi la thèse de doctorat de Boukaich Khalid intitulé « Réflexions sur la fraude en matière de crédit documentaire : Etude comparative en droit de commerce international ».



## **Plan de travail :**

Pour mener à bien cette étude et répondre à la question fondamentale et vérifier aussi nos hypothèses, nous avons subdivisé ce mémoire en trois chapitres :

### **Chapitre 1 : le commerce extérieur**

Ce premier chapitre consiste en une approche théorique sur le commerce extérieur, nous allons examiner le contrat commercial et les incoterms ainsi que les documents d'une transaction internationale, on parlera aussi de la réglementation Algérienne dans ce domaine, les moyens et les techniques de paiement et de financements adoptées par les banques pour financer les opérations de commerce extérieur.

### **Chapitre 2 : crédit documentaire, ses risques et la couverture de ces risques**

Dans ce chapitre, nous allons parler en détail de crédit documentaire comme technique de financement des opérations de commerce extérieur, ensuite on citera ces risques et les techniques adéquates pour les couvrir.

### **Chapitre 3 : La gestion des risques de crédit documentaire au sein de la BADR**

Dans ce chapitre, nous allons présenter d'abord l'organisme d'accueil, ensuite nous traiterons un dossier d'importation financé par crédit documentaire, afin d'étudier les procédures de cette technique tout en exposant les risques auxquels fait face la BADR et comment elle les couvre.

# **Chapitre 1**

## **Le commerce extérieur**

## Introduction

Le commerce extérieur peut être défini comme l'ensemble des échanges entre un pays et le reste du monde.

C'est un domaine complexe dans lequel les opérations effectuées par l'acheteur (l'importateur) et le vendeur (l'exportateur) suivent des règles précises pour éviter les confusions, les incertitudes et les erreurs d'interprétation.

Afin d'harmoniser les opérations commerciales et de les régulariser les contrats commerciaux, les réglementations et les incoterms ont vu le jour.

Dans toutes opérations de commerce international, l'exportateur s'engage à exporter des biens ou des services en contrepartie d'un paiement de la part de l'importateur, et pour faciliter les transactions, des moyens et des techniques de paiement et de financement ont été mis en place.

Ce chapitre sera composé de trois sections :

Dans la première est consacrée aux généralités et aux réglementations du commerce extérieur, la seconde est consacrée aux moyen et technique de paiement de commerce extérieur et la troisième aux techniques de financement de ce dernier.

L'objectif de ce chapitre est de donner une idée générale sur le commerce international, ses réglementations et les techniques et moyens de paiement et de financement de ses opérations

## Section 1 : Généralités et réglementation du commerce extérieur en Algérie

### 1. Généralités sur le commerce extérieur :

#### 1.1 Le contrat de commerce extérieur :

Toute opération commerciale internationale se traduit généralement par la conclusion d'un contrat entre l'exportateur (vendeur) et l'importateur (acheteur).

##### 1.1.1 Définition<sup>1</sup> :

Un contrat de commerce international est tout contrat qui implique une opération de mouvement de biens, service ou un paiement par-dessus les frontières.

##### Condition de formation :

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes :

- La capacité juridique des parties c'est-à-dire que les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.
- Le consentement des parties c'est-à-dire la volonté de chaque partie à concrétiser la transaction.
- L'objet du contrat.

##### 1.1.2 Eléments constitutifs d'un contrat de commerce extérieur<sup>2</sup> :

Le contrat de commerce international se compose des parties suivantes :

###### 1.1.2.1 Les éléments généraux :

- ✓ Préambule exposant un résumé du projet ;
- ✓ Identité des contractants ;
- ✓ Nature et objet du contrat ;
- ✓ Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ;
- ✓ Liste des documents contractuels.

---

<sup>1</sup><http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/contrat-international.html> consulté le 23/05/2017 à 15 :00

<sup>2</sup>BOUCHATAL Sabiha, « le commerce international paiement, financement et risque y afférents », Ecole Supérieure de Banque, 5ème promotion, p : 9.

## 1.1.2.2 Les éléments techniques et commerciaux :

- ✓ Nature du produit ;
- ✓ Nature de l'emballage ;
- ✓ Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- ✓ Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- ✓ Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

## 1.1.2.3 Les éléments financiers :

- ✓ Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision ;
- ✓ Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ;
- ✓ Mode de paiement ainsi la monnaie de facturation et de paiement ;
- ✓ Garanties bancaires à mettre en place ;
- ✓ Données fiscales et douanières

## 1.1.2.4 Les éléments juridiques :

- ✓ 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 ;
- ✓ Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays ;
- ✓ Règlement des différends : la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;
- ✓ 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 ;
- ✓ Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

## 1.2 Les incoterms :

Afin d'harmoniser les pratiques commerciales internationales un ensemble de directives nommée « incoterms » a été mis en place.

## 1.2.1 Définition<sup>3</sup> :

Les Incoterms (contraction de l'expression anglaise *International commercial terms*) sont des termes normalisés qui servent à définir les « droits et devoirs » des acheteurs et vendeurs participant à des échanges internationaux et nationaux. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale. Les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points.

## 1.2.2 Les différents incoterms édités par la CCI<sup>4</sup>:

En 2010, la dernière version des International Commercial TERMS ou Incoterms a fixé à 11 le nombre des règles pour des livraisons internationales et nationales et sont désignées par des acronymes de 3 lettres et on a :

### **EXW (ex work/à l'usine) :**

Le vendeur livre ses marchandises lors de l'enlèvement dans ses locaux, c'est l'acheteur qui supporte les coûts et les risques liés au transport de la marchandise.

### **FCA (free carrier/franco transporteur) :**

Le vendeur livre les marchandises au transporteur désigné par l'acheteur et il supporte les coûts et les risques jusqu'à la remise des marchandises.

### **CPT (carriagepaid to/port payé jusqu'à) :**

Le vendeur livre les marchandises chargées au départ, il choisit le transporteur et paie le coût jusqu'au lieu convenu à destination.

Les pertes ainsi que les frais supplémentaires nés après la livraison de la marchandise sont à la charge de l'acheteur.

### **CIP (carriage and insurancepaid/ port payé assurance comprise jusqu'à) :**

Le vendeur livre les marchandises chargées au départ, il choisit le transporteur et paie son coût en plus de ça il a l'obligation de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu' au lieu de destination convenu.

---

<sup>3</sup><https://fr.wikipedia.org/wiki/Incoterms> consulté le 10/04/2017 à 14:30

<sup>4</sup> Marie-Luce DIXON, Enterprise Europe Network, Nord De France, INCOTERMS article FRA DEFINI. Consulté le 10/04/2017 à 15 :00

### **DAT (delivered at terminal/rendu terminal):**

Le vendeur a dûment livré dès lors que les marchandises sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu.

Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises et au déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

### **DAP (Delivered at Place/ Rendu lieu):**

Le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour être déchargées à l'endroit convenu si spécifié au lieu de destination convenu à la date ou dans les délais convenus. Le vendeur assume les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination.

### **DDP (DeliveryDutyPaid/ Rendu droits acquittés) :**

A l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

### **FAS (Free AlongsideShip/Franco le long du navire) :**

Le vendeur livre la cargaison placée le long du navire au port de départ désigné par l'acheteur,

A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et les pertes que peuvent toucher la marchandise.

### **FOB (Free On Board/fanco à bord):**

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des risques s'effectue lorsque les marchandises sont à bord du navire. A partir de ce moment, l'acheteur doit supporter tous les frais

### **CFR (Cost and Freight/Cout et Fret):**

Le vendeur doit choisir le navire et payer les frais et le fret nécessaires pour acheminer la marchandise au port de destination désignée. Les formalités d'exportation incombent au

vendeur. Le transfert des risques s'effectuent au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

## **CIF (Cost Insurance and Freight/ Cout Assurance et Fret) :**

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR mais il doit en plus fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage de la marchandise au cours du transport. Les formalités d'exportation incombent au vendeur. La marchandise voyage, sur le transport maritime ou fluvial, aux risques et périls de l'acheteur. Le transfert des risques s'effectue au moment où les marchandises sont mises à bord du navire.

### **1.2.3 Classement des incoterms<sup>5</sup> :**

#### **1.2.3.1 Selon le mode de transport :**

<b>Famille</b>	<b>Incoterm</b>
Tout mode de transport	EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP et DDP.
Transport fluvial et maritime	FAS, FOB, CFR et CIF.

Tableau n°01 : classement des incoterms ventilés par mode de transport.

#### **1.2.3.2 Selon le type de vente :**

Il y a deux catégories d'incoterms :

Vente départ :

Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays, elle comprend les incoterms suivants : EXW, FCA, CPT, CIP, FAS, FOB, CFR et CIF.

Vente arrivée :

Le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée, elle comprend les incoterms suivants : DAT, DAP et DDP.

### **1.3 Les documents utilisés dans le commerce extérieur :**

Les documents usuels utilisés en matière de commerce international peuvent être regroupés en quatre catégories essentielles :

---

<sup>5</sup><https://import-export.societegenerale.fr/fr/trouvez-votre-marche/incoterms-2010> consulté le 10/04/2017 à 16:00



- Les documents de prix ;
- Les documents de transport ;
- Les documents d'assurance ;
- Les documents annexes.

## 1.3.1 Les documents de prix :

Les documents de prix comportent des renseignements sur l'acheteur, le vendeur, la marchandise, les prix et sur les conditions de vente (incoterms retenus). Les documents de prix comprennent la facture provisoire ou pro forma, la facture commerciale, la facture consulaire et la note de frais.

### 1.3.1.1 La facture pro forma<sup>6</sup> :

Document provisoire, sans valeur comptable, tenant lieu de proposition d'offre commerciale, précisant des quantités, des prix et des conditions de vente. Elle n'engage pas son destinataire. Peut servir de base au bon de commande. La facture pro forma aide le client à faire une comparaison entre les offres de différents fournisseurs.

### 1.3.1.2 La facture commerciale<sup>7</sup> :

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.

### 1.3.1.3 La facture consulaire<sup>8</sup> :

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

---

<sup>6</sup><https://www.service-public.fr/particuliers/glossaire/R39932> Définition mise à jour le 10 avril 2017 consulté le 25-05-2017 à 22 :15

<sup>7</sup> Manuel de procédure "Le crédit documentaire", Société Inter Bancaire de Formation SIBF. Consulté le 15/03/2017 à 21 :00

<sup>8</sup> Alain SANCHEZ, gestion des risques et financements des opérations de commerce à l'international, CNAN, Paris, 2008, P : 23.

consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine et la valeur de la marchandise.

### 1.3.1.4 La note de frais<sup>9</sup> :

La note de frais donne le détail des frais engagés par le fournisseur et concernant la marchandise objet du contrat commercial.

### 1.3.2 Les documents de transport :

Les marchandises expédiées d'un pays à un autre peuvent faire l'objet soit d'un transport maritime, soit d'un transport aérien ou enfin d'un transport terrestre.

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur, parmi ces documents on trouve :

#### 1.3.2.1 Le connaissement maritime (bill of lading)<sup>10</sup> :

Le connaissement maritime est délivré par le Capitaine du navire. Après sa signature par ce dernier, ou son agent, le Capitaine reconnaît avoir reçu les marchandises qui y sont mentionnées et s'engage à les transporter aux conditions convenues et à les délivrer à destination conformément aux instructions reçues moyennant le paiement du fret. Le connaissement est émis en exécution d'un contrat de transport. Il donne droit à la délivrance et donc à la possession des marchandises à destination.

Le connaissement peut être établi sous trois formes essentielles :

- ✓ A personne dénommée (straight consigned) : Forme non négociable, seul le destinataire peut retirer la marchandise sur présentation de l'original sans possibilité d'endosser le B/L.
- ✓ A ordre d'une personne nommément désignée (to order) : Le destinataire peut transmettre le B/L après l'avoir endossé.
- ✓ Au porteur (bearer) : Le B/L est donc transmissible de main en main.

Le connaissement contient généralement les mentions suivantes : le nom du transporteur, les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise,

---

<sup>9</sup><http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html> consulté le 10/06/2017 à 10:54.

<sup>10</sup><http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Titres-de-transport.htm> consulté le 17/03/2017 à 10:00

la désignation de la marchandise déclarée par le chargeur en indiquant sa qualité et son poids...

### **1.3.2.2 La lettre de transport aérien (airway bill) « LTA »<sup>11</sup>:**

C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement. Il est émis à l'adresse du destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à destination selon les conditions de vente et la L.T.A doit l'indiquer. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « Avis d'arrivée. » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.

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

### **1.3.2.3 Le duplicata de la lettre de voiture internationale « DLVI »<sup>12</sup>:**

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire.

C'est un reçu d'expédition nominatif. Le contrat de transport est constaté par une lettre de voiture internationale créée en deux exemplaires dont l'un appelé « duplicata. » et remis par la compagnie de chemin de fer à l'expéditeur, il est établi à l'adresse d'une personne dénommée, donc ne peut être endossé.

### **1.3.2.4 La lettre de transport routier (truck way bill) « LTR » :**

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur, qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu.

### **1.3.2.5 Le récépissé postal :**

Emis par le service des postes pour les expéditions des marchandises qui ont un poids qui n'excède pas les 20kg.

---

<sup>11</sup><http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html> consulté le 17/03/2017 à 10:45

<sup>12</sup><http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html> consulté le 17/03/ 2017 à 14:30

## 1.3.3 Les documents d'assurance :

Les marchandises faisant l'objet du commerce international sont exposées à de nombreux risques et considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisation prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir ses risques afin de garantir l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts par le contrat d'assurance.

En Algérie, les importateurs algériens doivent assurer les marchandises qu'ils importent auprès d'une compagnie d'assurance Algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi n° 80-07 du 09/08/1980 relative aux assurances.

### Les différents types d'assurance<sup>13</sup> :

Il existe deux types essentiels d'assurance à savoir :

#### 1.3.3.1 La police flottante ou police d'abonnement :

Cette assurance couvre toutes les importations de l'assuré pendant une durée déterminée de 6 mois jusqu'à un an. Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré, la compagnie d'assurance délivre au client un document justificatif « le certificat d'assurance » à chaque expédition.

#### 1.3.3.2 La police au voyage :

Cette assurance est souscrite par l'importateur algérien à chaque fois qu'il ressent le besoin de couvrir sa marchandise contre certains risques. C'est une assurance au cas par cas, elle convient aux entreprises dont les transactions commerciales avec l'étranger sont limitées.

## 1.3.4 Les documents annexes :

Ce sont des documents qui aident l'importateur à s'assurer de la qualité, la conformité et la quantité des marchandises commandées on trouve :

---

<sup>13</sup> Manuel de procédure "le crédit documentaire", Société Inter Bancaire de Formation SIBF consulté le 17/03/2017 à 16 :00

<b>Nature du document</b>	<b>Définition</b>
<b>Certificat de poids</b>	C'est un document qui atteste le poids exact des marchandises expédiées. Il est délivré par un organisme officiel.
<b>Certificat d'origine</b>	C'est un document émis et signé par la chambre de commerce, visé par la douane ou encore par un organisme officiel. Il atteste de l'origine des marchandises.
<b>Note de poids et liste de colisage (packinglist)</b>	Ces documents ont pour but de fournir des indications relatives au poids, au conditionnement, au contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.
<b>Certificat d'analyse</b>	Il est émis par un laboratoire agréé ou un expert. IL donne la composition des produits analysés (minerais, produits chimiques, pharmaceutiques etc....).
<b>Certificat sanitaire, vétérinaire et phytosanitaire</b>	C'est un document établi par un organisme officiel certifiant la bonne qualité de certaines marchandises comestibles, des animaux et des plantes. Certificat vétérinaire pour les animaux vivants et certificat phytosanitaire pour les plantes, semences, engrais etc.
<b>Certificat d'agréege</b>	Document établi sur ordre de l'acheteur attestant l'état qualitatif et quantitatif de la marchandise par un organisme officiel.
<b>Certificat d'inspection</b>	Document officiel établi par un organisme compétent pour la marchandise en cause et attestant l'état ou le conditionnement de la marchandise.
<b>Certificat de circulation</b>	Document établi par l'exportateur pour des produits qui relèvent du marché commun. Il est utilisé pour le bénéfice des réductions de droits de douane.
<b>Les documents douaniers</b>	Ces documents concernent les déclarations en douanes certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues

Certificat de qualité	Document établi par un organisme officiel et attestant la bonne qualité des marchandises.
-----------------------	---

Tableau n°02 : les documents annexes utilisés dans le commerce extérieur<sup>14</sup>

Il existe d'autres documents comme : la liste de spécification, le certificat isotopique, certificat d'inspection... etc.

## 2. Réglementation du commerce extérieur en Algérie :

### 2.1 Règlement de la Banque d'Algérie<sup>15</sup> :

Le règlement N°07-01 du 09/01/2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger stipule:

Selon l'article 6, l'importation ou l'exportation de tout titre de créance, valeur mobilière ou moyen de paiement libellé en monnaie nationale est interdite, sauf autorisation de la banque d'Algérie.

Selon l'article 24, les personnes habilitées à effectuer des opérations en commerce extérieur sont :

- Les personnes physiques ou morales exerçant une activité économique conformément à la législation et à la réglementation en vigueur ;
- Les administrations, organismes et institutions de L'Etat.

Et selon l'article 82, les personnes physiques et association légalement constituées peuvent intervenir dans le domaine du commerce extérieur lorsque l'importation porte sur un bien ou service à caractère non commercial destiné à l'usage personnel.

Selon l'article 26, le contrat commercial ou tout autre document tenant lieu de justificatif du transfert de propriété et/ou de cession d'un bien ou de prestation de services entre un opérateur résident et un opérateur non-résident, doit indiquer notamment, les noms et adresses des cocontractants ; le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;

<sup>14</sup><http://m-elhadi.over-blog.com/article-les-documents-du-commerce-international-99102987.html> consulté le 21/03/2017 à 9:00

<sup>15</sup> Règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, Règlement de la Banque d'Algérie n°07-01, <http://www.bank-of-algeria.dz/html/legist2007.htm> consulté le 23/05/2017 à 18:00

la nature des biens et services ; la quantité, la qualité et les spécifications techniques ; les conditions de paiement ...etc.

Les transactions internationales portant sur des contrats d'importation et exportation de biens et services sont soumises à la domiciliation bancaire obligatoire.

Selon l'article 29, la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et au dédouanement.

Selon l'article 82, la domiciliation bancaire est obligatoire pour les importations de biens et services, réalisées par les associations légalement constituées et les personnes physiques.

Selon l'article 34, toute modification du contrat domicilié doit faire l'objet d'un avenant qui sera domicilié dans les mêmes conditions que le contrat principal.

Selon l'article 37, les banques et établissements financiers, intermédiaires agréés, sont seuls habilités à exécuter pour le compte de leur clientèle les transferts et rapatriements liés aux transactions sur les biens et services préalablement domiciliés auprès de leurs guichets.

A signaler que les importations réalisées par les personnes physiques sont astreintes à la domiciliation bancaire lorsque, le montant de biens importés excède la contre valeur de 100.000DA en valeur FOB.

Certaines opérations sont dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire en vertu des articles 29, 33 et 58 du dit règlement, il s'agit :

- Des opérations en transit;
- Des importations/exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finance ;
- Des importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires Algériennes à l'étranger, lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Des importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie ;

- Des importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- Des importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif lorsqu'elles ne donnent pas lieu à transfert de fonds ;
- Des exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestations par transfert de devises ou transfert de fonds vers l'étranger ;
- Des exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre valeur de cent mille dinars (100.000 DA) faite par l'entremise d'Algérie poste.

À l'importation, conformément à l'article 41 la banque domiciliataire doit ouvrir un dossier de domiciliation bancaire lui permettant d'assurer le suivi de l'opération d'importation. Elle remet à l'importateur un exemplaire du contrat revêtu du visa de domiciliation. Ce visa est apposé sur toutes les factures afférentes au contrat, permettant ainsi à l'importateur d'engager la procédure de dédouanement des marchandises.

Selon l'article 44, tout règlement ou engagement financier prévu au contrat commercial ne peut être effectué que lorsque l'intermédiaire agréé dispose, des factures définitives ; des documents d'expédition ou des documents douaniers de mise à la consommation pour l'importation de biens ; des attestations de service fait pour l'importation de services.

Selon l'article 48, L'intermédiaire agréé exécute, sur ordre de l'opérateur, tout transfert à destination de l'étranger sous réserve de la remise par cet opérateur des documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national et les factures définitives y relatives.

Selon l'article 61 (modifier par le règlement n° 2011-06 du 19 octobre 2011), Le contrat d'exportation hors hydrocarbures peut être établi au comptant ou à crédit.

L'exportateur doit rapatrier la recette provenant de l'exportation dans un délai n'excédant pas cent quatre-vingt (180) jours, à compter de la date d'expédition pour les biens ou de la date de réalisation pour les services.

Lorsque le paiement de l'exportation est exigible dans un délai excédant cent quatre-vingt (180) jours, l'exportation ne peut avoir lieu qu'après autorisation des services compétents de la Banque d'Algérie.



Selon l'article 65, les recettes provenant des exportations hors hydrocarbures et hors produits miniers ne peuvent être encaissées qu'auprès de l'intermédiaire agréé domiciliataire du contrat.

Selon l'article 69, le contrôle du rapatriement des exportations s'effectue par l'intermédiaire agréé domiciliataire sur la base des documents transmis par l'exportateur et les services des douanes.

Constituent des moyens de paiement au sens de l'article 18 dudit règlement, les billets de banque, les chèques de voyage, les chèques bancaires ou postaux, la lettre de crédit, les effets de commerce et tout autre moyen ou instrument de paiement libellé en monnaie étrangère librement convertible, quel que soit le support utilisé.

Ce règlement a pour objet de définir les règles applicables en matière de transfert des fonds de et vers l'étranger, ainsi que les droits et les obligations des opérateurs du commerce extérieur en la matière.

Pour effectuer les opérations de commerce extérieur, l'opérateur du commerce extérieur doit faire appel à des techniques et moyens de paiement pour sécuriser ses transactions et c'est ce que nous allons traiter dans la seconde section de ce chapitre.

## **Section2 : Les techniques et moyens de paiement des opérations du commerce extérieur.**

### **1. les techniques de paiements :**

D'un côté, tout importateur a intérêt à s'assurer que les conditions de vente sont les plus favorables pour lui avec un prix bas ; de l'autre côté tout exportateur doit évaluer le risque d'insolvabilité de ses clients et offrir de bonnes conditions de vente.

On choisit la technique de paiement selon le degré de risque associé à une opération commerciale et on distingue quatre supports pour effectuer ses paiements :

1. Le virement.
2. Le chèque.
3. Le billet à ordre.
4. La lettre de change.

## 1.1 Le virement :

### 1.1.1 Définition :

« On appelle virement l'opération qui consiste à débiter un compte pour en créditer un autre. L'ordre de virement peut être donné par écrit sur papier libre, mais il est généralement donné au moyen de formules délivrées par la banque. Il est de plus en plus souvent effectué sur internet avec utilisation d'un identifiant et d'un mot de passe que seul le titulaire du compte connaît »<sup>16</sup>.

Un virement bancaire est une opération de transfert ou de rapatriement d'argent entre deux comptes bancaires :

- soit un virement interne les deux comptes sont ouverts dans la même banque, soit un virement externe les deux comptes sont ouverts dans deux banques différentes.
- soit un virement domestique c'est-à-dire réaliser dans le même pays, soit entre deux pays d'un même espace économique, soit dans les autres cas un transfert international par utilisation, par exemple, du réseau SWIFT.
- Le virement peut être simple, c'est-à-dire ordonné pour une seule opération. Il peut aussi être permanent (virement automatique), c'est-à-dire ordonné pour des opérations périodiques à condition que le montant et le bénéficiaire soit toujours les mêmes.

### 1.1.2 Les avantages et les inconvénients du virement bancaire :

#### 1.1.2.1 Les avantages :

- Il est rapide grâce au télex et au SWIFT.
- Il est fiable et confidentiel grâce aux codes donnés aux messages connus que par l'émetteur et le récepteur.
- Il est peu coûteux.
- Il est sûr et rendant l'impayé impossible.

#### 1.1.2.2 Les inconvénients :

- Le risque politique.

---

<sup>16</sup> Luc BERNET-ROLLANDE, Principes de technique bancaire, l'indispensable pour gérer au mieux la relation client, 26<sup>e</sup> édition, DUNOD, Paris, 2012, P : 111.

- Le paiement dépend de l'acheteur s'il ne donne pas l'ordre de transfert à sa banque le paiement ne sera pas effectué.
- L'encaissement sera lent si le virement est par courrier car il y aura une dépendance vis-à-vis du délai de la poste.
- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf dans le cas de prépaiement c'est-à-dire le paiement est effectué avant l'expédition de la marchandise.
- Le risque de change.

## 1.2 Le chèque :

« Les modes de paiement utilisés dans les transactions effectuées sur les marchés intérieurs, dont le chèque, sont rarement utilisés en commerce international »<sup>17</sup>

### 1.2.1 Définition :

« Le chèque est un écrit par lequel une personne, dénommée le tireur, donne l'ordre à une autre personne, dénommée le tiré, de payer une certaine somme au titulaire ou à un tiers, appelé le bénéficiaire à concurrence des fonds déposés chez le tiré »<sup>18</sup>

Le chèque fait intervenir trois personnes :

Intervenant	Définition
Le tireur	c'est lui qui établit et signe le chèque ; il doit être capable.
Le tiré	c'est lui qui détient les fonds et paye (la banque).
Le bénéficiaire	c'est lui qui reçoit le paiement.

Tableau n°03 : les intervenants d'une opération commerciale effectuée par un chèque

### 1.2.2 Les avantages et les inconvénients du chèque :

#### 1.2.2.1 Les avantages :

- Il constitue une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré.
- Le chèque de banque apporte une grande sécurité de paiement.

<sup>17</sup> NAJI, Jamal, commerce international : théories, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005, P : 361.

<sup>18</sup> Luc BERNET-ROLLANDE, op.cit., 2012, P : 92.

- Il permet de garder une trace du paiement.

### 1.2.2.2 Les inconvénients :

- Le risque d'un chèque sans provision.
- Les délais d'encaissement.
- Il peut être falsifié.
- Le risque de change.

## 1.3 Le billet à ordre :

### 1.3.1 Définition :

« Le billet à ordre est un écrit par lequel l'importateur s'engage à payer une somme déterminée à l'ordre de l'exportateur ce paiement peut être à vue ou à terme »<sup>19</sup>

Le billet à ordre présente à la fois les caractéristiques d'une lettre de change (l'engagement de régler une dette à une échéance donnée) et d'un chèque (c'est le débiteur qui émet le billet remis au créancier).

### 1.3.2 Les avantages et les inconvénients du billet à ordre :

#### 1.3.2.1 Les avantages :

- Le compte du souscripteur peut ne pas être provisionné à la date d'émission mais doit par contre l'être à la date d'échéance.
- Il est simple à utiliser
- Il peut être avalisé, négocié ou endossé.

#### 1.3.2.2 Les inconvénients :

- Il peut être parfois émis de manière tardive, les risques d'erreur sont possibles.
- Peu répandu et utilisé dans les relations internationales.

## 1.4 La lettre de change :

### 1.4.1 Définition :

---

<sup>19</sup> R. CHIBANI, Le vade-mecum de l'import-export, ENAG éditions, 1997, P.28

« La lettre de change est un écrit par lequel, l'exportateur donne l'ordre à l'importateur de payer une somme, le bénéficiaire de ce paiement est généralement l'exportateur lui-même, mais ce bénéficiaire peut être un tiers mentionné sur la lettre de change, ce paiement peut être à vue ou à terme »<sup>20</sup>

Seules les personnes majeures et capables peuvent s'engager par lettre de change.

## **1.4.2 Les avantages et les inconvénients de la lettre de change :**

### **1.4.2.1 Les avantages :**

- Le créancier est payé immédiatement s'il recourt à l'escompte.
- Le débiteur bénéficie d'un délai pour le règlement.
- C'est une pièce juridique qui permet le recours contre le tiré à condition qu'elle soit acceptée.

### **1.4.2.2 Les inconvénients :**

- Risque de retard à l'acceptation ou de non-acceptation.
- Risque de non-paiement.
- Risque politique.

## **2. Les moyens de paiement :**

### **2.1 Le transfert libre :**

#### **2.1.1 Définition :**

Cette opération consiste pour une banque le transfert d'une somme d'argent par ordre de son client importateur, au profit de son créancier (exportateur) auprès d'une banque étrangère.

#### **2.1.2 Déroulement d'un transfert libre :**

(1)-en premier lieu, l'exportateur et l'importateur se mettent d'accord dans le contrat commercial sur le règlement par transfert libre.

(2)-L'exportateur envoie la marchandise à l'importateur accompagnée des documents d'expédition en son nom.

---

<sup>20</sup> Y.SIMON, « technique financière internationale », édition ECONOMICA, 1993, P : 502.

(3)-l'importateur reçoit la marchandise.

(4)-lorsque l'importateur dispose des fonds destinés au paiement de son fournisseur qu'il fait intervenir sa banque afin d'effectuer le paiement.

(5)-La banque de l'importateur procède au transfert de fonds au profit de la banque de l'exportateur, cette dernière paye à son tour son client exportateur du montant qui lui a été transféré.

Toute cette opération est fondée sur la confiance entre l'exportateur et l'importateur.

Pendant le processus de réalisation d'une opération par transfert libre, les banques de l'importateur et l'exportateur jouent le rôle d'intermédiaire afin de faciliter le déroulement de l'opération.

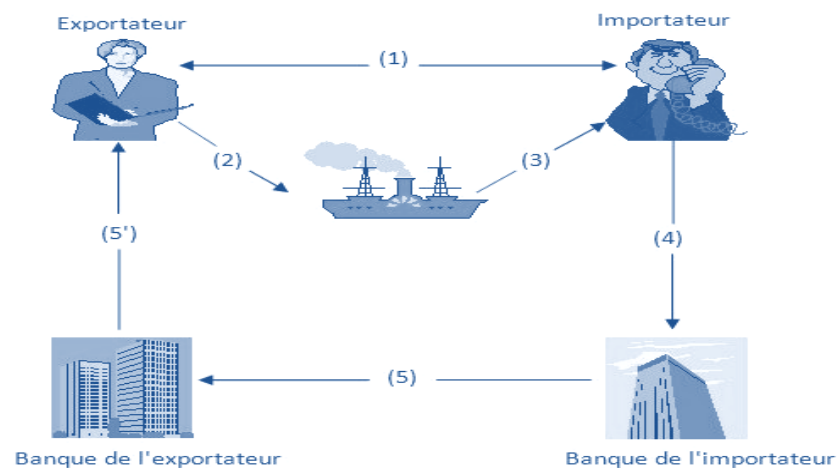


Figure n°01 : Schéma représentatif d'un transfert libre<sup>21</sup>

## 2.1.3 Les avantages et les inconvénients du transfert libre :

### 2.1.3.1 Les avantages :

Cette opération se caractérise par la :

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

<sup>21</sup> Hubert MARTINI, séminaire sur : « le traitement des crédits documentaires », 21 et 22 février 2010.

## 2.1.3.2 Les inconvénients :

- Cette opération expose l'exportateur au risque de non-paiement car l'acheteur prend possession des marchandises avant de payer.
- Elle ne se base pas sur des documents, donc elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le risque de non-paiement.

## 2.2 Le contre remboursement :

### 2.2.1 Définition :

Le transporteur ou le transitaire ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement, le transporteur se chargera de l'encaissement et le rapatriement de la somme dû à l'exportateur, moyennant une rémunération. Donc le transporteur joue le rôle d'un intermédiaire financier dans l'opération de contre remboursement.

Cette technique s'utilise pour des opérations à faible montants, le règlement peut s'effectuer par chèque ou par acceptation de lettre de change.

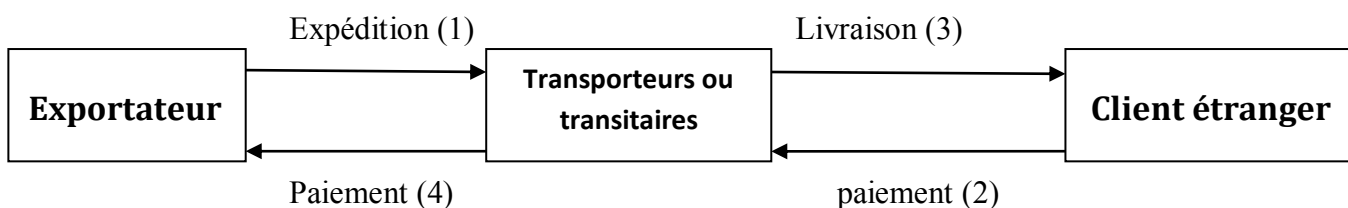


Figure n°02 : le contre remboursement<sup>22</sup>.

### 2.2.2 Les avantages et les inconvénients du contre remboursement:

#### 2.2.2.1 Les avantages :

- Assurance de recevoir le montant de la commande à partir du moment où l'importateur accepte la marchandise
- Il donne une souplesse dans le paiement.

#### 2.2.2.2 Les inconvénients :

- Risque de refus de la marchandise par l'importateur.
- Risque d'être payé avec un chèque sans provision.

<sup>22</sup> G.LEGRAND & H.MARTINI, « Commerce International », édition DUNOD, 2003, p : 121

- Son coût est élevé.

## 2.3 La remise documentaire (l'encaissement documentaire) :

Lorsque :

- Il y a une confiance et de bonnes relations d'affaire entre les partenaires ;
- La marchandise peut facilement être revendue sur place en cas de désistement de l'importateur ;
- L'importateur a la possibilité d'inspecter la marchandise avant de procéder au règlement ;

La technique de paiement recommandée est « La remise documentaire »

### 2.3.1 Définition<sup>23</sup> :

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

Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effet de commerce.

### 2.3.2 Les intervenants :

**Le donneur d'ordre** : c'est l'exportateur qui donne mandat à sa banque.

**La banque remettante** : c'est la banque de l'exportateur, elle transmet à la banque chargée de l'encaissement les documents remis par l'exportateur.

**La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, cette banque effectue la présentation des documents à l'importateur (l'acheteur) et reçoit son règlement ou sa traite, conformément aux instructions reçues de la banque remettante.

**Le tiré** : c'est l'importateur (l'acheteur).

---

<sup>23</sup> Ghislaine Legrand, Hubert Martini, Commerce international, éditions DUNOD, 2008, p : 131.



2.3.3 Formes de réalisation :

La remise documentaire se réalise suivant plusieurs formes :

Forme de réalisation	Définition
<b>Document contre paiement D/P</b> <b>( Documentsagainstpayment)</b>	La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre le paiement immédiat de la somme due.
<b>Document contre acceptation D/A</b> <b>(Document againstacceptance)</b>	La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou les traites jointes à ces documents.
<b>Document contre acceptation et aval</b>	Pour palier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement l'exportateur en plus de l'acceptation de traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites.
<b>Document contre lettre d'engagement</b>	Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement.

Tableau n°04 : Les formes de réalisation de la remise documentaire<sup>24</sup>

<sup>24</sup>BOUCHATAL Sabiha, op.cit., p : 43.

## 2.3.4 Déroulement d'une remise documentaire:

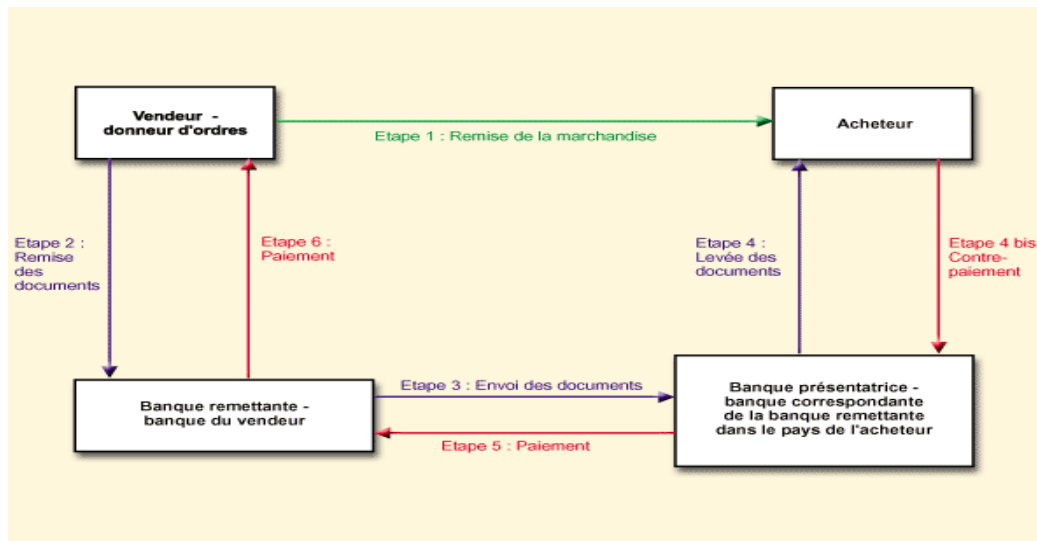


Schéma n°03 : le fonctionnement de la remise documentaire<sup>25</sup>

Etape1 : le vendeur expédie la marchandise à la destination prévue et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger).pour éviter que l'acheteur (l'importateur) entre en possession de la marchandise avant de l'avoir payer.

Etape2 : l'exportateur remet les documents ainsi que l'ordre d'encaissement (lettre d'instruction)à la banque remettante.

Etape3 : la banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice (la banque de l'acheteur ou une banque tierce).

Etape4 : la banque présentatrice remet les documents à l'acheteur soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou de plusieurs traite en acceptant les documents l'acheteur lève les documents ceux-ci permettront la mainlevée des marchandises.

Etape 5 : la banque présentatrice procède au règlement de la banque remettante.

Etape 6 : la banque remettante effectue le paiement de l'exportateur.

<sup>25</sup><http://www.memoireonline.com/11/12/6504/Le-credit-documentaire29.png> consulté le 5/04/2017 à 19:00

## 2.3.5 Avantages et inconvénients d'une remise documentaire <sup>26</sup>:

### 2.3.5.1 Les avantages :

La remise documentaire présente plusieurs avantages à savoir :

- 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.

### 2.3.5.2 Les 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.

## 2.4 Le crédit documentaire :

### 2.4.1 Définition<sup>27</sup> :

Le crédit documentaire est une promesse donnée par la banque de l'importateur à un exportateur étranger, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il

---

<sup>26</sup> Ghislaine LE GRAND & Hubert MARTINI, op.cit., p : 147

<sup>27</sup> L.GHISLAINE & H.MARTINI, op.cit., P : 132-133.

apport à l'aide des documents énumérés la preuve de l'expédition des marchandises à destination du pays importateur ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis. Il s'agit donc d'un engagement écrit conditionnel de paiement donné par une banque (la banque émettrice), en faveur du vendeur (le bénéficiaire), délivré à ce dernier à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur et ceci dans un délai déterminé.

### 2.4.2 Les intervenants<sup>28</sup> :

Le crédit documentaire fait intervenir quatre parties qui sont :

#### 2.4.2.1 Le donneur d'ordre :

C'est l'importateur qui donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur (exportateur) où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

#### 2.4.2.2 La banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, procède à l'ouverture du crédit documentaire.

#### 2.4.2.3 La banque notificatrice/confirmatrice :

C'est la banque de l'exportateur, elle lui notifie l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque peut être également la « banque confirmatrice » lorsqu'il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé.

#### 2.4.2.4 Le bénéficiaire :

C'est l'exportateur qui bénéficie l'engagement bancaire d'être payé.

### 2.4.3 Déroulement du crédit documentaire<sup>29</sup> :

Une opération de crédit documentaire se déroule comme suit :

- (1) L'acheteur et le vendeur ayant conclu un contrat commercial auparavant, y prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement ;

---

<sup>28</sup> Ghislaine LE GRAND & Hubert MARTINI, op.cit., p : 135

<sup>29</sup> BOUCHATAL Sabiha, op.cit., P : 39.

- (2) L'acheteur (donneur d'ordre) demande à sa banque (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur (bénéficiaire) sur la base des termes et conditions précises sur la demande d'ouverture ;
- (3) La banque émettrice ouvre le crédit et ordonne à son correspondant de notifier et éventuellement de confirmer le crédit documentaire ;
- (4) La banque notificatrice (ou éventuellement confirmatrice) informe le vendeur de l'émission du crédit documentaire ;
- (5) Dès que le vendeur est avisé du crédoc, il procède à l'expédition de la marchandise ;
- (6) Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les termes et conditions du crédoc à la banque désignée ;
- (7) A la réception des documents d'expédition, la banque désignée vérifie leur conformité. Si ces documents sont conformes aux termes et conditions du crédoc, la banque règlera le bénéficiaire dans la forme prévue (paiement, acceptation, négociation) ;
- (8) La banque désignée transmet les documents à la banque émettrice ;
- (9) La banque émettrice vérifie à son tour les documents. S'ils sont conformes aux termes et conditions du crédoc, elle rembourse de la façon convenue la banque désignée ;
- (10) La banque émettrice remet les documents à l'importateur après qu'il ait effectué le règlement ;
- (11) L'acheteur est alors en mesure de prendre possession de sa marchandise en remettant les documents de transport au transporteur.

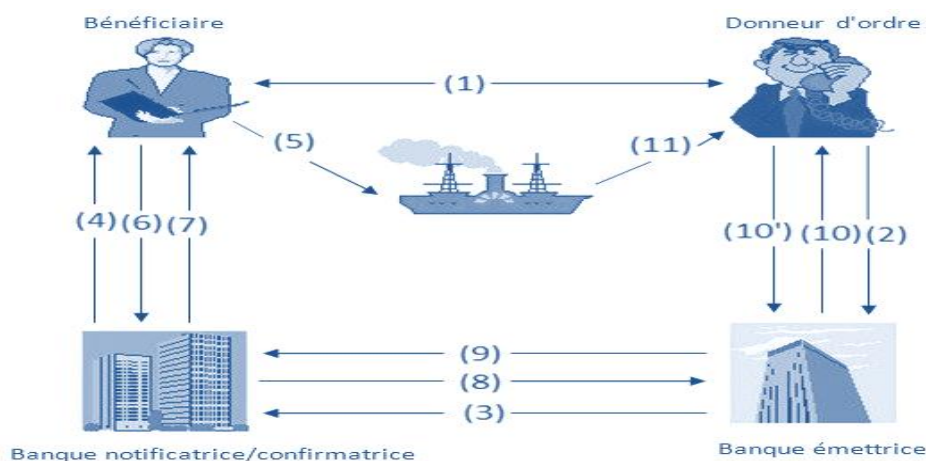


Figure n°04 : schéma représentatif d'un crédit documentaire<sup>30</sup>

<sup>30</sup> Hubert MARTINI, séminaire sur : « Le traitement des crédits documentaires », 21 et 22 février 2010

## 2.4.4 Avantages et inconvénients du crédit documentaire :

### 2.4.4.1 Les Avantages :

- Le crédit documentaire offre une sécurité en termes de paiement et de livraison selon des conditions fixées au préalable, tant pour l'acheteur que pour le vendeur ;
- Permet d'obtenir des délais de paiement auprès des exportateurs.

### 2.4.4.2 Les inconvénients :

- Paiement de commission même en cas de non-utilisation ou de non-exécution ;
- Lourdeur et complexité de la procédure ;
- Coûts élevés ;
- Mauvaise couverture du risque de fabrication.

## Section 3 : Les techniques de financement des opérations du commerce extérieur :

### 1. Les techniques de financement à court terme :

Les financements à court terme utilisés pour les opérations d'exportation servent à rééquilibrer la trésorerie des exportateurs soit :

- En cours de fabrication ou de livraison ;
- Après l'expédition des marchandises ;
- En période de contentieux avec le client.

Et voici les principales techniques de financement à court terme.

#### 1.1 Le crédit de préfinancement :

##### 1.1.1 Définition<sup>31</sup> :

Le crédit préfinancement est un crédit consenti par les banques aux exportateurs, afin qu'ils financent la fabrication de leurs exportations où qu'ils réduisent leurs déficits de trésorerie liée au cycle d'exploitation, principalement entre la fabrication et la mise en place des financements de l'acheteur.

---

<sup>31</sup> G.LEGRAND & H.MARTINI, op.cit., P : 124.

## 1.1.2 Caractéristiques :

- ✓ le crédit de préfinancement est en général appliqué aux grands marchés de biens d'équipement ou de matériels fabriqués sur la base de devis. Il concerne des équipements spécifiques à la demande de l'importateur.
- ✓ Le crédit n'est accordé qu'aux entreprises qui exportent directement leurs marchandises, leurs fabrications ou leurs prestations.
- ✓ Le montant du crédit de préfinancement est fonction de la charge de trésorerie que doit supporter l'exportateur.
- ✓ La durée du crédit est adaptée à celle de la fabrication du matériel et peut se poursuivre jusqu'à la naissance de la créance.
- ✓ Le remboursement du crédit est assuré :
  - Soit par le règlement au comptant de l'acheteur étranger.
  - Soit par la mise en place d'un crédit de mobilisation de créances.
- ✓ Le coût de ce crédit est lié au taux de base bancaire à la base de signature du contrat s'ajoutent les commissions bancaires.

Pendant la période d'exécution du contrat l'exportateur peut s'assurer contre le risque de fabrication qui peut être causé par une catastrophe naturelle, un événement politique ou par une défaillance financière de l'acheteur.

## 1.1.3 Avantages et inconvénients de crédit de préfinancement :

### 1.1.3.1 Les avantages :

- L'exportateur bénéficie d'une trésorerie immédiate lui permettant de répondre à ses besoins.
- Possibilité d'éviter le risque de change.

### 1.1.3.2 Les inconvénients :

- Il n'est pas accessible à toutes les entreprises.
- Le montant est souvent plafonné.

## 1.2 La mobilisation des créances nées sur l'étranger :

### 1.2.1 Définition<sup>32</sup> :

La mobilisation des créances nées sur l'étranger est un crédit permettant aux exportateurs ayant accordé à leurs acheteurs étrangers des délais de paiement à court terme, d'obtenir le financement du montant total de leur créances, à condition qu'elles existent juridiquement.

### 1.2.2 Caractéristiques :

- ✓ La mise en place du crédit intervient dès la sortie de la marchandise des douanes.
- ✓ La mobilisation se réalise par escompte, soit de traites tirées par l'exportateur sur la banque et acceptées par elle, soit de billets à ordre souscrits par l'exportateur à l'ordre de sa banque et avalisés par celle-ci.
- ✓ La mobilisation peut porter sur l'intégralité des créances.
- ✓ Le crédit peut être accordé pour une durée limitée de 18 mois à compter de la naissance de la créance.
- ✓ Le taux d'intérêt accordé à ce type de crédit est lié au taux de base bancaire auquel s'ajoutent les commissions bancaires.

### 1.2.3 Avantages et inconvénients des mobilisations des créances nées sur l'étranger :

#### 1.2.3.1 Les avantages :

- Elle permet aux exportateurs de disposer de fonds avant l'échéance de l'exportation ;
- La créance est divisible, le billet peut être établi à hauteur des besoins ;
- Souplesse du financement faisant bénéficier l'exportateur du différentiel de taux entre les devises.

#### 1.2.3.2 Les inconvénients :

- Risque de non-paiement ;
- Risque de change si la facturation est faite dans une monnaie étrangère.

## 1.3 Les avances en devises :

Afin de faire face au risque de change tout en finançant l'exportation les banques ont mis en place la technique de financement « avance en devise ».

---

<sup>32</sup>F, TALEB cours de magister, droit bancaire et financier, université d'Oran, 2010-2011



## 1.3.1 Définition <sup>33</sup>:

L'avance en devise est un crédit qui permet aux exportateurs de disposer des montants de leurs créances libellés en la devise de facturation, dans le but d'éliminer le risque de change.

Cette avance peut être consentie dans une devise autre que celle du contrat commercial.

## 1.3.2 Caractéristiques<sup>34</sup> :

- ✓ L'avance en devise export est accordée au taux du marché de la devise considérée augmenté d'une marge fixée par la banque ;
- ✓ La durée est libre, mais l'échéance est souvent fonction de l'échéance contractuelle (délai de paiement prévu entre client et fournisseur).
- ✓ L'avance peut être faite soit dans la monnaie prévue au contrat commercial, soit en toute autre devise ;
- ✓ Le remboursement peut s'effectuer :
  - soit par affectation directe des devises, éventuellement après arbitrage, des sommes reçues de l'étranger (lorsque le rapatriement a lieu avant la date d'échéance de l'emprunt, les devises reçues peuvent être conservées jusqu'à l'échéance, quel que soit le délai restant à courir, ou utilisées pour un remboursement anticipé) ;
  - soit par achat de devises au comptant.

## 1.3.3 Avantages et inconvénients de l'avance en devises :

### 1.3.3.1 Les avantages :

- Le risque de change sera annuler dans le cas où la monnaie de règlement est la même que celle de l'avance ;
- Simplicité de formalité pour obtenir ce crédit ;
- L'exportateur dispose des fonds égal à la créance.

### 1.3.3.2 Les inconvénients :

- Le risque commercial est à la charge de l'exportateur ;

---

<sup>33</sup>[http://www.memoireonline.com/02/10/3191/m\\_Le-rle-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-BEA4.html](http://www.memoireonline.com/02/10/3191/m_Le-rle-des-banques-dans-le-financement-des-contrats-internationaux-cas-de-la-BEA4.html) consulté le 27/05/2017 à 11 :00

<sup>34</sup> Luc BERNET-ROLLANDE, « principes de technique bancaire », DUNOD, 25<sup>e</sup> édition, p : 374

- Lorsque la monnaie de règlement est différente de celle de l'avance, il y aura un risque de change.

## 1.4 L'affacturage :

### 1.4.1 Définition<sup>35</sup> :

C'est une opération par laquelle un exportateur cède ses créances, détenues sur des acheteurs étrangers, à une société d'affacturage « factor »<sup>36</sup>, contre le paiement d'une commission. Selon cette formule, le factor règle l'exportateur du montant des créances diminué des frais et commissions puis se charge du recouvrement de ces créances en assumant le risque de non-paiement.

### 1.4.2 Caractéristiques :

- ✓ Cette technique est un moyen de financement, une procédure de recouvrement des créances et une technique de garantie.
- ✓ L'affacturage est une opération triangulaire c'est-à-dire :  
Il y a un contrat de vente entre l'importateur et l'exportateur ; un autre contrat d'affacturage entre l'exportateur et le factor et un contrat de recouvrement de la créance entre le factor et l'importateur.
- ✓ Pour évaluer le risque de solvabilité de l'importateur le factor export fait appel à un second factor (factor import).
- ✓ Il ne peut être utilisé que si les délais de paiement sont inférieurs à un an.

### 1.4.3 Déroulement de l'affacturage :

- L'exportateur s'adresse à une société d'affacturage pour demander un financement ;
- Le factor export donne son accord (le factor export fait appel à un factor import dans le pays de l'importateur);
- L'exportateur signe un contrat d'affacturage avec le factor export ;
- L'importateur et l'exportateur concluent le contrat commercial en intégrant la clause relative au financement par l'affacturage ;

---

<sup>35</sup>Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993

<sup>36</sup> Terme anglais sa traduction en français est « facteur »

- L'exportateur expédie la marchandise accompagnée des factures précisant que le règlement doit se faire directement chez le factor ;
- Le factor export procède au règlement pour le compte de l'exportateur;
- Le factor export transmet les effets au factor import ;
- Le factor import procède au recouvrement des effets puis le fait parvenir au factor export.

## 1.4.4 Avantages et inconvénients de l'affacturage :

### 1.4.4.1 Les avantages :

- Le recouvrement des créances export ;
- Le financement n'est pas plafonné comme pour les autres formes de financement ;
- Limite les risques d'impayés ;
- Pas besoin d'attendre l'échéance pour disposer des fonds.

### 1.4.4.2 Les inconvénients :

- Coût relativement élevé ;
- Un risque de dégradation de la relation clients ;
- La durée d'engagement.

## 2. Les techniques de financement à moyen et long termes :

La concurrence internationale oblige souvent les exportateurs à accorder des délais de règlement supérieurs à 18 mois, particulièrement sur des produits de prix élevé ou pour les grands travaux.

Des techniques de financement appropriées leur sont offertes :

### 2.1 Le crédit fournisseur :

#### 2.1.1 Définition<sup>37</sup> :

Le crédit fournisseur est un escompte accordé au fournisseur (exportateur) qui a consenti à son partenaire étranger (importateur) des délais de paiement supérieur à 18 mois, le crédit lui permet d'encaisser au moment de la livraison le montant des sommes qui lui sont dues à terme par l'acheteur.

---

<sup>37</sup> Luc BERNET-ROLLANDE, op.cit., P : 371

La banque fait donc un crédit au fournisseur d'où le nom de crédit fournisseur.

## 2.1.2 Caractéristiques :

- ✓ Le crédit fournisseur est destiné à financer les biens d'équipements ainsi que les services qui leurs sont liés.
- ✓ Le coût de crédit est égal à la prime d'assurance ainsi que tous les frais que le fournisseur doit payer à sa banque sous forme de commissions.
- ✓ La durée de crédit est supérieur à 18 mois et va jusqu'à 7 ans dans le moyen terme, et 10 ans dans le long terme.
- ✓ Le fournisseur rembourse sa banque chaque fois que l'acheteur paye sa dette.

## 2.1.3 Déroulement d'un crédit fournisseur :

- ✓ L'exportateur exprime à sa banque sa volonté d'accorder un délai de paiement à son client, après que tous les deux arrivent à un accord, l'exportateur se couvre auprès d'un organisme d'assurance ;
- ✓ Par la suite, l'exportateur et l'importateur établissent le contrat commercial et fixent les conditions financière.
- ✓ L'exportateur expédie la marchandise et remet les documents à sa banque accompagnés des effets tirés sur l'acheteur qui représente pour la banque la garantie de remboursement ;
- ✓ La banque de l'exportateur transmet les effets à la banque de l'importateur en vue de leur acceptation par l'acheteur et aval, le cas échéant par cette dernière ;
- ✓ Enfin, la banque de l'importateur transmet ces effets, acceptés par son client, à la banque de l'exportateur qui procédera ensuite à leur escompte.

## 2.1.4 Avantages et inconvénients de crédit fournisseur :

### 2.1.4.1 Les avantages :

- Faire bénéficier l'exportateur d'un financement qui peut porter sur 100% du contrat;
- La négociation avec la banque s'opère via un seul contrat qui englobe les aspects commerciaux, technique et financiers ;
- La simplicité et la rapidité de la mise en place de crédit.

## 2.1.4.2 Les inconvénients :

- L'obligation de souscrire une assurance pour couvrir le risque commercial;
- La part non assurée est à la charge de l'exportateur;
- La préparation, le montage et la gestion du dossier crédit sont à la charge de l'exportateur.

## 2.2 Le crédit acheteur :

### 2.2.1 Définition<sup>38</sup> :

C'est une forme de crédit dans laquelle le banquier consent des crédits à l'acheteur étranger afin qu'il paie son fournisseur, l'exportateur. Le support du crédit n'est donc plus le vendeur, comme dans le crédit fournisseur, mais l'acheteur.

### 2.2.2 Caractéristiques :

- ✓ Dans ce type de financement, il y'a deux contrats :
  - Le contrat commercial définit les obligations respectives du vendeur (l'exportateur) et de l'acheteur (l'importateur), en d'autres termes les prestations de l'un et le paiement de l'autre stipulé ici au comptant afin de dégager le vendeur des problèmes de crédit.
  - Le contrat de crédit est une convention entre la banque de fournisseur et l'acheteur étranger par laquelle la banque de fournisseur donne à l'acheteur les fonds nécessaires afin de régler la transaction entre le fournisseur et l'acheteur.
- ✓ La durée de crédit acheteur est entre 18 mois au minimum et 10 ans ;
- ✓ Ce type de crédit ne peut pas financer 100% d'un contrat, généralement il finance 85% du montant du contrat et 15% est à la charge de l'importateur;
- ✓ Les primes d'assurance sont généralement réglées par l'acheteur ;
- ✓ Le remboursement se fait généralement par des mensualités successives, égales en principal et dégressives en intérêt.

---

<sup>38</sup> B.AMMOUR, « Pratique des techniques bancaires, éditions DAHLAB, 1997, P : 104.

2.2.3 Déroulement d'un crédit acheteur<sup>39</sup> :

- (1) L'acheteur et le vendeur concluent le contrat commercial dans laquelle ils prévoient les modalités de paiement ;
- (2) l'exportateur et sa banque sollicitent l'organisme d'assurance afin de souscrire les polices d'assurance ;
- (3) le contrat financier est signé entre l'emprunteur (l'acheteur ou sa banque) et le prêteur (la banque du vendeur) ;
- (4) l'exportateur présente les documents exigés par l'acheteur à sa banque, et cela après avoir livré la marchandise à l'acheteur ;
- (5) la banque règle l'exportateur suivant les conditions et modalités prévues dans le contrat de crédit ;
- (6) l'acheteur procède au remboursement du principal et au paiement des intérêts et des commissions suivant l'échéancier de remboursement

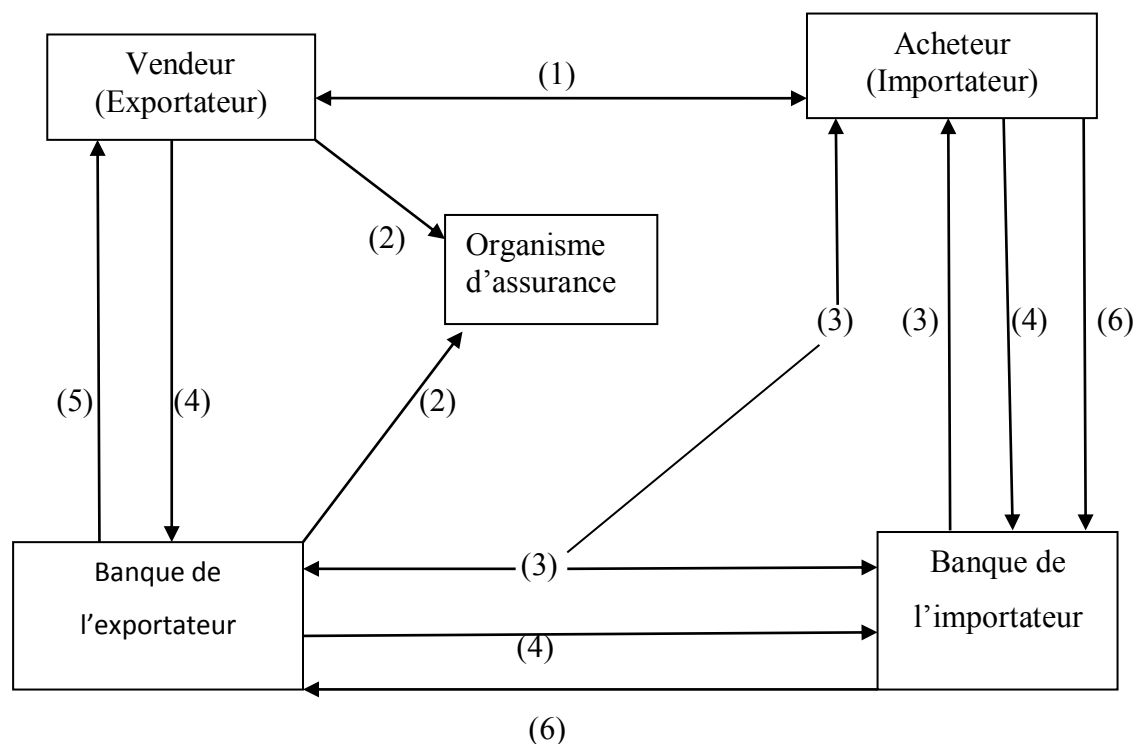


Figure n°05 : Schéma représentatif d'un crédit acheteur.

<sup>39</sup> BOUCHATAL Sabiha, op.cit., P : 65.

## 2.2.4 Avantages et inconvénients de crédit acheteur :

### 2.2.4.1 Les avantages :

- Dégage le fournisseur des problèmes de crédit ;
- L'importateur bénéficie de délais de paiement ;
- L'exportateur bénéficie de la liquidité car il sera payé au comptant ;
- Il permet au fournisseur de proposer aux acheteurs un financement à taux plus attractif que celui proposé par leurs banques.

### 2.2.4.2 Les inconvénients :

- Il y a que les grandes entreprises qui peuvent bénéficier de ce type de financement ;
- L'opération prend beaucoup de temps pour se réaliser à cause de la négociation des contrats ;
- L'acheteur se trouve face à un coût élevé à cause des commissions et des primes d'assurance qui s'ajoutent aux intérêts liés au crédit.

## Conclusion

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

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

Pour pratiquer les échanges du commerce extérieur en toute sécurité il est préférable pour les contractant de :

- ✓ Donner une grande importance pour l'établissement du contrat commercial et de veiller sur le respect de ses clauses.
- ✓ Choisir le moyen de financement qui présente plus d'avantages et de sécurité comme le crédit documentaire par exemple.
- ✓ Essayer de créer des relations à long terme afin de tisser une confiance entre l'importateur et l'exportateur.

Dans le prochain chapitre nous allons traiter le crédit documentaire tout en citant ses risques et comment faire pour les couvrir.



## **Chapitre 2**

# **Le crédit documentaire, ses risques et la couverture de ces risques**

### **Introduction**

Toute opération de commerce extérieur présente la même problématique, l'acheteur souhaite recevoir sa marchandise et ne pas payer qu'après la livraison, quand au vendeur, il souhaite être payé avant d'envoyer la marchandise, afin de résoudre ce problème des techniques de paiement qui ont été élaboré et le crédit documentaire est l'un d'eux.

Ce chapitre se compose de deux sections, dans la première section nous allons parler du crédit documentaire comme technique de paiement des opérations de commerce extérieur en passant d'abord par la domiciliation, ensuite, on va essayer de le détailler, dans la deuxième section nous allons énumérer les risques de crédit documentaire en premier lieu, ensuite, présenter les techniques de couverture de ces risques.

L'objectif de ce chapitre est de donner une vision claire et précise sur le crédit documentaire. Illustrer les risques encourus par l'importateur et l'exportateur et comment les minimiser et les éviter afin de satisfaire toutes les parties de la transaction.

---

### Section 1 : Généralités sur le crédit documentaire

#### 1. La domiciliation :

Toute opération d'importation ou d'exportation de biens / services, payable par transferts de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé par la Banque d'Algérie, à l'exception de certaines opérations limitées par l'article 2 du règlement n°91-12 relatif à la domiciliation des importations.

La domiciliation bancaire est une immatriculation des opérations commerciales avec l'étranger. C'est aussi et surtout une procédure qui permet de donner aux opérations initiées par la clientèle une assise légale conforme à la réglementation du commerce extérieur. Elle a pour l'objet le contrôle des changes et du commerce international.

#### 1.1 La domiciliation des importations<sup>40</sup> :

##### 1.1.1 Définition :

La domiciliation bancaire d'une opération d'importation consiste :

Pour l'importateur

À faire le choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Pour le banquier

À effectuer ou à faire effectuer pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

##### 1.1.2 Le traitement ou la procédure de la domiciliation :

A la réception de la demande de domiciliation accompagnée du contrat ou de la facture définitive ; le client doit signer une attestation de risque de change par laquelle il dégage sa banque du risque de change éventuel.

Le banquier est chargé alors :

---

<sup>40</sup> BOUCHATAL Sabiha, op.cit., p : 21.

De vérifier que :

- ✓ L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- ✓ L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;
- ✓ L'objet de l'importation a un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- ✓ La marchandise n'est pas frappée d'une mesure de prohibition ;
- ✓ Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- ✓ Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,

D'examiner :

- ✓ La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- ✓ La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- ✓ La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

Sitôt l'accord de domiciliation octroyée, le banquier procède à l'ouverture d'un dossier sur une "fiche de contrôle" modèle FDI ou FDIP.

- Modèle FDI : pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (06) mois à partir de la date de domiciliation ;
- Modèle FDIP : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (06) mois.

Ce dossier doit comprendre : la demande du client, les avis de débit, la facture proforma ou définitive. L'opération est alors enregistrée sur le répertoire de domiciliation, en lui attribuant un numéro de domiciliation, composé de 21 chiffres.

La fiche de contrôle FDI, établie sur un modèle uniforme, comporte des informations permettant de suivre convenablement la réalisation physique et financière de l'opération.

### 1.1.3 Gestion et suivi du dossier de domiciliation :

Après l'ouverture du dossier de domiciliation, le service de l'agence concerné (service "étranger") procède au suivi prévu par la fiche de contrôle, à savoir :

- ✓ La vérification de la réalisation de l'opération (six mois ou délai réel) ;
- ✓ L'établissement d'un inventaire : au huitième mois ;
- ✓ L'établissement d'un bilan au neuvième mois ;
- ✓ L'établissement d'une décision relative à l'apurement au dixième mois.

Le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation interviennent :

- ✓ Trois mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant ;
- ✓ Trois mois après le dernier règlement d'une opération réalisée par plusieurs paiements.

### 1.1.4 Apurement de la domiciliation :

Toute opération de domiciliation doit être apurée c'est à dire égaliser la valeur des marchandises importées avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques).

Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération : la facture définitive; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4).

Selon le niveau de cohérence entre ces documents le banquier classe le dossier soit :

Type de classement de dossier	Définition
<b>Dossier apuré</b>	lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est à dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale).
<b>Dossier en insuffisance de règlement</b>	si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier.
<b>Dossier en excédant de règlement</b>	si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier.

<b>Dossier non utilisé ou annulé</b>	il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.
--------------------------------------	---

Tableau n°05 : tableau de classement des dossiers d'apurement de la domiciliation

Les dossiers de domiciliation doivent faire l'objet de déclarations statistiques semestrielles, au 30 avril et au 31 octobre de chaque année à la Banque d'Algérie.

Ces déclarations concernent l'ouverture de dossiers pendant le semestre qui précède celui de la déclaration et l'ouverture et le contrôle de ceux ouverts le semestre d'avant.

Ces déclarations permettent au service de contrôle des changes de veiller à ce que les dossiers non apurés (en excédent ou en insuffisance de règlement supérieure à 100 000 DA) soient signalés.

## **1.2 La domiciliation des exportations :**

### **1.2.1 Définition<sup>41</sup> :**

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

- ✓ 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'entreprise de l'administration des P et T.

### **1.2.2 Traitement de l'opération<sup>42</sup> :**

Comme pour les importations, la domiciliation des exportations est subordonnée à la présentation par le client de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation exportation, du contrat commercial ou de la facture commerciale. Après vérification matérielle de ces documents, le banquier appose le cachet de "domiciliation exportation" et procède ensuite à :

<sup>41</sup> AKIL, rafik, Les opérations de commerce extérieur, direction de la formation BEA, 2008, P : 22.

<sup>42</sup> BOUCHATAL Sabiha, op.cit., P : 23.

- ✓ L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique ;
- ✓ La remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées ;
- ✓ L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

### 1.2.3 Gestion du dossier de domiciliation :

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement. Pendant cette période, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin.

Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie.

### 1.2.4 Apurement du dossier de domiciliation :

L'apurement consiste à réunir dans les délais fixés les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier "D3" exemplaire banque, les exemplaires des formules 104 (cession devises).

On distingue trois cas d'apurement possibles :

- Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement) ;
- Les dossiers non apurés ;
- Les dossiers sans documents.

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence, et ce selon le calendrier suivant :

- 28/02 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 3eme trimestre de l'année "n-1"
- 03/05 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 4eme trimestre de l'année "n-1"
- 31/08 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 1er trimestre de l'année "n"
- 30/11 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 2eme trimestre de l'année "n"

Les dossiers de domiciliation sont archivés et conservés pour une période de cinq (5) ans.

La domiciliation, procédure impérative à toute opération de commerce avec l'étranger, n'est en fait qu'un moyen administratif imposé par l'autorité monétaire (Banque d'Algérie) afin d'assurer son contrôle sur les flux financiers provenant ou à destination de l'étranger. C'est dans ce cadre aussi que celle-ci a désigné les banques commerciales comme intermédiaires, en leur attribuant l'agrément d'accompagner les agents économiques dans leurs opérations avec l'extérieur.

### 2. Le crédit documentaire :

#### 2.1.1 Définitions :

« 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 des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou de prestation de service »<sup>43</sup>.

« 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 conditionné à la présentation par le vendeur d'un ensemble précis de documents conformes aux conditions et termes du crédit documentaire et ceci dans un délai déterminé »<sup>44</sup>

#### 2.1.2 Réglementation du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est régi par les règles et Usances Uniformes (RUU) de la Chambre de Commerce Internationale (RUU 600).

#### 2.1.3 Les principaux changements apportés par les RUU 600<sup>45</sup> :

Les RUU600 ont apporté plusieurs changements à les RUU500 et on trouve :

<sup>43</sup> Joanne KLEIN-CORNEDE & Dominique DEPREE & Hubert MARTINI, *Crédit documentaires, lettre de crédit stand-by, caution et garanties*, RB édition, Paris 2010, P : 34.

<sup>44</sup> Ghislaine LEGRAND & Hubert MARTINI, *op.cit.*, P: 135.

<sup>45</sup> Dominique Doise, Avocat associé, Alérion, « la révision 2007 des Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires, UBAF, Dialogue n°51, Paris juin 2007, P : 3-4.



- ✓ La diminution du nombre d'article et réorganisation de leur présentation, plusieurs articles ont été fusionnés de telle sorte que les Règles et usance ne comportent plus que 39 articles au lieu de 49 pour les RUU 500 ;
- ✓ Insertion d'un article définition (article 2) qui a amélioré la compréhension des crédits documentaires et d'un article interprétation (article 3) qui regroupe les principes d'interprétation qui étaient éparpillés dans divers articles des RUU 500 ;
- ✓ Précision quant à la réalisation du crédit ;
- ✓ Disparition des crédits documentaires révocables ;
- ✓ L'article 13 des RUU 600 précise que les banques peuvent faire régir le régime du remboursement de la banque désignée par la banque émettrice ou confirmante par les Règles de la CCI pour le remboursement de banque à banque.

### 2.1.4 Caractéristiques du crédit documentaire :

- ✓ C'est un instrument de paiement efficace qui permet au vendeur (exportateur) de s'affranchir des aléas liés à l'insolvabilité ;
- ✓ Le crédit documentaire a une efficacité économique qui provient de l'autonomie d'engagement bancaire par rapport aux relations contractuelles liant le vendeur à l'acheteur ;

### 2.1.5 Les intervenants :

Un crédit documentaire met généralement en présence quatre intervenants, mais parfois six selon le montage du crédit :

- ✓ Le donneur d'ordre (l'acheteur ou l'importateur)
- ✓ Le bénéficiaire (le vendeur ou l'exportateur)
- ✓ La banque émettrice (la banque de l'acheteur)
- ✓ La banque notificatrice ou confirmante

Certains crédocs mentionnent d'autres banques intermédiaires telles que la banque de remboursement.

### 2.1.5.1 Le donneur d'ordre <sup>46</sup>:

C'est l'acheteur qui donne les instructions d'ouverture du crédoc 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 ;
- ✓ Payer les frais et commissions afférents au crédit documentaire ;
- ✓ Autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documents conformes au crédit ;
- ✓ Lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice.

### 2.1.5.2 La banque émettrice <sup>47</sup> :

C'est la banque de l'acheteur située en général dans le même pays ; sollicitée par son client, elle procède à l'ouverture du crédit documentaire. La demande d'ouverture est rédigée sur papier à en-tête de l'entreprise, le plus souvent sur 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 rend les conditions du contrat commercial.

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

---

<sup>46</sup> Article 2-RUU 500 et article 2-RUU 600.

<sup>47</sup> Article 9, 10 et 14-RUU 500 et article 2 et 7-RUU 600.

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

La banque émettrice s'engage :

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

La banque émettrice n'est pas tenue :

- ✓ De prolonger la validité du crédit ;
- ✓ D'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit ;
- ✓ D'accepter des amendements ;
- ✓ De transmettre le crédit à une banque choisie par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire.

### 2.1.5.3 La banque notificatrice<sup>48</sup> :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice située en général dans le pays du vendeur (exportateur), elle avise le bénéficiaire de l'opération de crédoc 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, traitement des frais et commission).

---

<sup>48</sup>Article 7-RUU 500 et article 2 et 8-RUU600

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

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

### **2.1.5.4 La banque confirmante<sup>49</sup> :**

C'est en général, la banque notificatrice qui 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 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 certain cas et un risque technique en reconnaissant conformes des documents que la banque émettrice pourrait juger irréguliers.

### **2.1.5.5 Le bénéficiaire :**

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

### **2.1.5.6 Les autres acteurs possibles :**

Le crédoc peut prévoir d'autre partie :

- ✓ Des banques ;
- ✓ Des assureurs crédit ;

---

<sup>49</sup> Article 9-RUU 500 et article 2 et 8-RUU 600.

- ✓ Des organismes et institutions internationales telle que la banque mondiale ou des banques de développements.

### 2.1.6 Types de crédit documentaire :

#### 2.1.6.1 Le crédit documentaire révocable :

Cette mention indique que le Crédoc peut être modifié ou annulé à tout moment par la banque émettrice sans avoir avisé préalablement le bénéficiaire (le vendeur). Ce type de crédit ne procure pas à l'exportateur la garantie d'être payé. Les règles concernant cette catégorie de crédits ont disparu avec les RUU 600 car en plus qu'il est rarement utilisés, il n'offre aucune garantie réelle à l'exportateur.<sup>50</sup>

Ce mode de paiement ne convient donc que si les deux partenaires contractuels se connaissent bien, et que le vendeur ait une certaine confiance en l'importateur. Dans tous les autres cas, il est conseillé de recourir à un crédit irrévocable et même confirmé.<sup>51</sup>

#### 2.1.6.2 Le crédit documentaire irrévocable :

Comporte un engagement ferme donné en faveur du vendeur par la banque émettrice agissant sur instruction de l'acheteur d'exécuter le paiement sous la réserve de la remise des documents conformes. Il ne peut être annulé ou modifié sans l'accord de toutes les parties intéressées.

En pratique, l'exportateur qui reçoit un amendement au crédit initial qui ne l'a agréé pas doit le refuser afin que le texte initial reste en vigueur. Il doit cependant être attentif à la négociation en elle-même et toujours tenir à l'œil que s'il n'est pas souple, l'importateur risque de ne pas l'être non plus si les documents présentés à la banque émettrice par l'exportateur ne sont pas conformes au crédit et que pour payer le bénéficiaire, elle doit recevoir l'accord du donneur d'ordre. À l'inverse, si l'exportateur veut apporter des amendements au crédit, il ne peut contacter directement la banque émettrice. Il devra toujours négocier avec son client qui donnera instruction à sa banque de modifier le contenu du crédit.<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup>Naji Jammal, « Commerce International : théories, techniques et application », 2<sup>ème</sup> édition, Québec, 2009, p : 492

<sup>51</sup>Kamal chahrit, techniques et pratiques bancaires et financières, édition collection Guide-Plus, Alger, 2004, p : 23

<sup>52</sup><http://www.eur-export.com/francais/apptheo/finance/risnp/techge.htm#3>, Consulté le 05-04-2017 à 17 :00

### 2.1.6.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Cette mention indique que le crédoc implique non seulement l'engagement de la banque émettrice vis-à-vis de l'exportateur, mais aussi celui de la banque notificatrice. Comme cette confirmation couvre le risque politique, l'exportateur a une garantie totale, pour autant qu'il remplisse ses obligations. C'est la catégorie de crédoc qui offre la meilleure protection à l'exportateur.<sup>53</sup>

### 2.1.7 Les modes de réalisation du crédit documentaire<sup>54</sup>:

La réalisation désigne les différents modes de paiement des banques au vendeur (article 6b des RUU 600).

#### 2.1.7.1 Réalisable par paiement à vue :

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

#### 2.1.7.2 Réalisable par paiement différé :

Si les documents présentent l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit, la « banque désignée » paie le vendeur à la date ou aux dates d'échéance prévues dans le crédoc, par exemple à 90 jours de la date de connaissance ou 60 jours de la date de facture...

#### 2.1.7.3 Réalisable par acceptation :

Il s'agit d'un paiement différé avec émission et acceptation d'une traite tirée par le vendeur, soit sur la banque émettrice, soit sur la banque confirmante, soit le cas échéant sur toute autre banque. S'il le souhaite, le vendeur peut demander l'escompte de cette traite acceptée par exemple auprès de sa propre banque.

---

<sup>53</sup>NAJI Jammal, op.cit., p : 492

<sup>54</sup> KEBBAB Kawthar, SALHI Sarah, Le financement du commerce extérieur par crédit documentaire, Ecole Nationale Supérieure de Statistique et D'Economie Appliquée, 24eme promotion, 2011/2012, p : 52.

### 2.1.7.4 Réalisable par négociation (ou par escompte) :

Engagement d'escompte, ce mode de réalisation permet le paiement d'avance par la banque négociatrice des documents. La banque émettrice, à réception des documents, paiera la banque

Donc le premier cas, celui du paiement à vue, est le plus avantageux pour le bénéficiaire, notamment en termes de sécurité de paiement. Le paiement par négociation présente le même avantage du point de vue de la sécurité mais comporte le risque de versement d'une somme moindre. En effet, les charges de l'escompte, dont l'intérêt jusqu'à l'échéance, sont en principe supportées par le bénéficiaire. Il peut cependant être prévu dans le contrat de base une attribution différente du poids de ces charges. Le paiement par acceptation correspond également à un risque minimum pour le bénéficiaire, puisque l'engagement du banquier de payer est traduit dans une lettre de change dont le régime juridique est généralement sévère pour le débiteur. Le bénéficiaire sera néanmoins attentif au fait qu'il ne dispose pas immédiatement du montant du prix, ce qui pèse sur sa trésorerie et que l'effet reste soumis aux aléas de la situation politique et économique du pays du tiré. Des quatre formes de paiement, le paiement différé est le plus risqué, surtout lorsqu'il n'est pas accompagné d'une lettre de change qui matérialise l'engagement du banquier.

### 2.1.8 Les crédits documentaires spéciaux :

#### 2.1.8.1 Le crédit « red clause »<sup>55</sup> :

C'est un crédit dans lequel se trouve incorporée une clause spéciale (à l'origine imprimée à l'encre rouge, d'où le nom) autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer des avances au bénéficiaire contre l'engagement écrit de ce dernier de procéder à l'expédition des marchandises et de présenter les documents dans la validité du crédit. La clause contenue dans un crédit documentaire red clause est généralement rédigée de la façon suivante :

« La banque négociatrice est autorisée à effectuer des paiements d'avance à hauteur de 70% du montant de ce crédit documentaire contre présentation :

---

<sup>55</sup><http://credoc.blogspot.com/2009/06/credit-documentaire-red-et-green-clause.html> consulté le 04/05/2017 à 20:00

D'une attestation du bénéficiaire stipulant que les paiements d'avance seront destinés à l'achat/fabrication des marchandises prévues au crédit ainsi qu'à leur expédition.

D'un engagement du bénéficiaire indiquant qu'il remettra les documents requis dans la validité du crédit ».

### **2.1.8.2 Le crédit revolving<sup>56</sup> :**

C'est une forme particulière de crédoc. Il est ouvert pour des opérations régulières avec un même fournisseur, ou pour les tranches successives d'un contrat et utiliser pour le paiement de chaque expédition dans la limite du montant autorisé.

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.

### **2.1.8.3 Le crédit transférable<sup>57</sup> :**

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.

### **2.1.8.4 Le crédit "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 »<sup>58</sup>.

---

<sup>56</sup> M.JURA, technique financière internationale, édition DUNOD, Paris, 2003, P : 268.

<sup>57</sup> MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), crédit documentaire, lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition, Paris, avril 2007, p : 132.

<sup>58</sup> MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), op.cit, p : 133.



### 2.1.9 Caractéristique du crédit documentaire<sup>59</sup> :

#### 2.1.9.1 Les dates butoir :

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

Date limite d'expédition ; conditionne la date d'arrivée des marchandises dans le pays de l'importateur ;

Vieillessement des documents "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.

#### 2.1.9.2 Le pli cartable :

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

#### 2.1.9.3 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".

---

<sup>59</sup>Hubert MARTINI, séminaire sur : "Le traitement des crédits documentaires", 21 et 22 février 2010

- ✓ 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...

### 2.1.10 Autres caractéristiques :

Toute demande de crédit documentaire est basée sur une "demande d'émission de crédit documentaire" renseignée par l'importateur, cette demande contient les instructions suivantes :

- (1) Date de la demande d'ouverture du crédit documentaire ;
- (2) Désignation et coordonnées du donneur d'ordre ;
- (3) Nom de la banque émettrice ;
- (4) Désignation et coordonnées du bénéficiaire ;
- (5) Date et lieu d'expiration du crédit (la date est fixée en général à 21 jours de la date du B/L, le lieu est celui où se situe la banque émettrice) ;
- (6) A émettre par télex ou Swift ;
- (7) Montant ;
- (8) Crédit transférable ou non transférable ;
- (9) Crédit confirmé ou non confirmé ;
- (10) Mode de réalisation ;
- (11) Assurance couverte par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire ;
- (12) Expéditions partielles et transbordements autorisés ou non autorisés ;
- (13) Lieu de destination et date limite d'expédition ;
- (14) Description de la marchandise et/ou des services, terme de vente (incoterm utilisé) ;
- (15) Documents requis ;
- (16) Documents à présenter dans les XX jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit ;

(17) Autres instructions.

- Dans un crédit documentaire, les banques vérifient la conformité des documents par rapport aux instructions de l'importateur. Elles ne sont pas engagées quant à la qualité de la marchandise, la véracité des mentions sur les documents ni à leur authenticité.
- Le crédit documentaire est :
  - ✓ D'une part : lié au contrat de commerce international car il est censé en assurer le paiement ;
  - ✓ D'autre part : indépendant du contrat, sa nature exclusivement documentaire ne garanti que l'exécution technique par les banques de l'opération sans s'immiscer dans les relations entre les cocontractants.

### 2.2 L'ouverture du crédit documentaire :

#### PHASE 1 : L'OUVERTURE / L'ÉMISSION DU CRÉDIT DOCUMENTAIRE

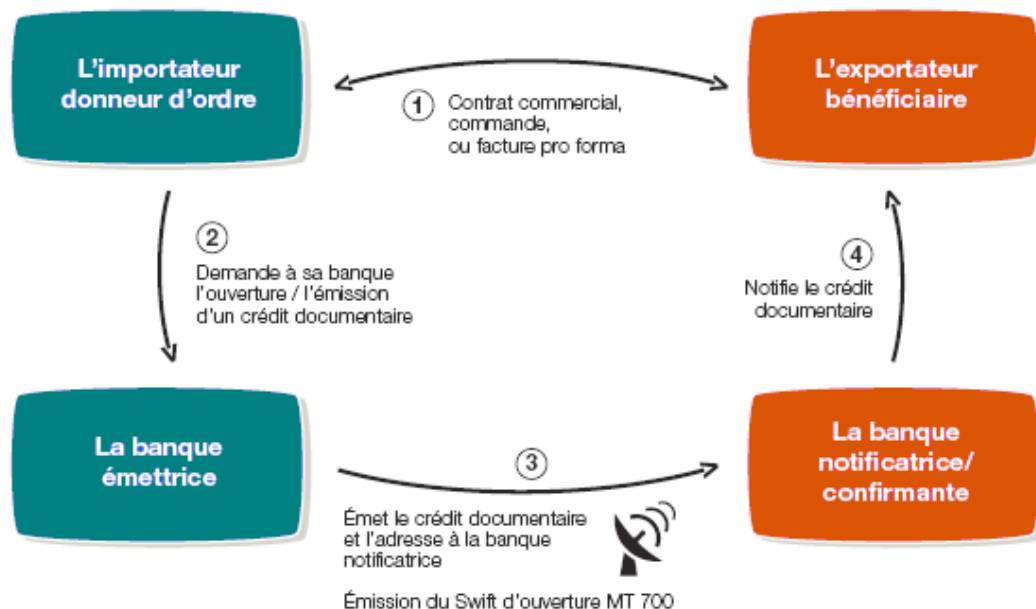


Figure n°06 : Schéma représentative de la phase d'ouverture d'un crédit documentaire<sup>60</sup>

<sup>60</sup>Espace Entreprises « SOCIETE GENERALE », Crédit documentaire\_ savoir plus consulté le 06/05/2017 à 18 :00

- (1) L'acheteur (importateur) et le vendeur (exportateur) conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur tout en précisant le mode de paiement « crédit documentaire » ;
- (2) L'acheteur (importateur) demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur (exportateur) conformément aux termes de contrat commercial ;
- (3) La banque de l'acheteur (banque émettrice) ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur ;
- (4) La banque correspondante (banque notificatrice) notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur en y ajoutant, le cas échéant, sa confirmation.

### 2.3 Réalisation du crédit documentaire<sup>61</sup> :

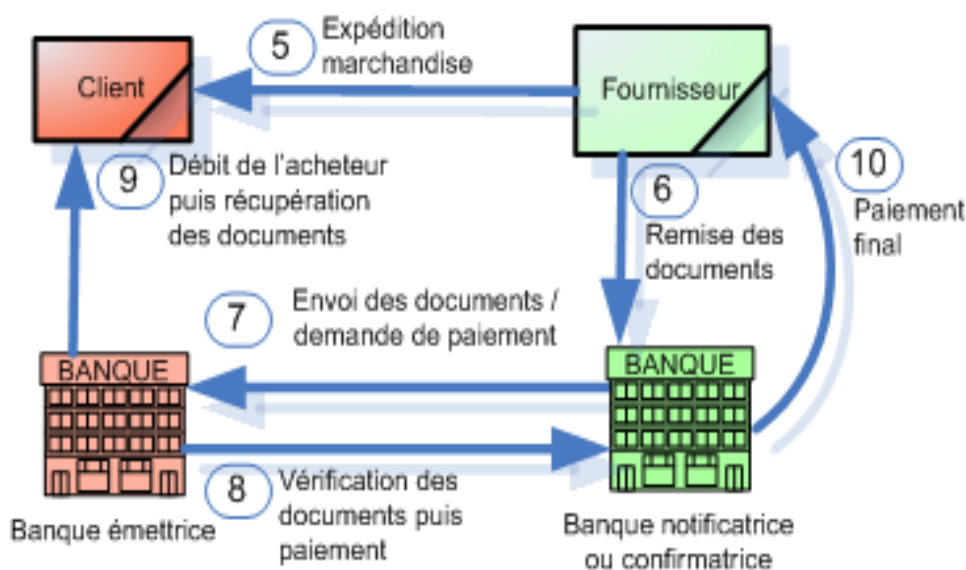


Figure n° 07 : schéma de la réalisation d'un crédit documentaire

#### (5) Expédition de la marchandise :

Le bénéficiaire expédie la marchandise et prépare les documents demandés dans les instructions du crédit.

#### (6) Remise des documents :

<sup>61</sup><http://www.etrepaye.fr/le-credit-documentaire-c8-r810.php> Consulté le 06/05/2017 à 19:00

Le bénéficiaire présente les documents à sa banque. La banque du vendeur vérifie que tous les documents sont conformes à ce qui avait été exigé dans le crédit documentaire. Si des erreurs sont présentes, son client n'est plus assuré d'être payé.

### (7) Envoi des documents :

La banque du vendeur envoie les documents à la banque de l'acheteur et demande à être payée.

### (8) Vérification :

La banque du client vérifie à son tour tous les documents afin de statuer sur leur conformité. Si tout est conforme, la banque du client procède au paiement à la banque du fournisseur, moins les frais applicables.

### (9) Débit du client et remise des documents :

La banque du client débite l'acheteur du montant du crédit documentaire moins les frais applicables et lui remet tous les documents. Le client peut alors dédouaner la marchandise et en prendre possession.

### (10) Paiement :

La banque du fournisseur paie son client moins les frais applicables.

Pour conclure le crédit documentaire est une technique de paiement sécurisée qui garantit à l'exportateur le paiement de sa vente et pour l'acheteur l'accomplissement du vendeur de ses obligations contractuelles, mais comme toute technique le crédit documentaire a des risques c'est ce que nous allons traiter dans la deuxième section de ce chapitre.

## Section 2 : Les risques et la couverture des risques du crédit documentaire :

### 1. Les risques de crédit documentaire :

Il existe plusieurs risques dans le paiement des opérations de commerce extérieur par crédit documentaire et on trouve :

### 1.1 Risque documentaire <sup>62</sup>:

Les risques documentaires proviennent d'une différence entre les mentions portées sur les documents et la marchandise réellement expédiée en cas de mauvaise qualification des produits, escroquerie sur la marchandise ou erreur de déchiffrement des documents.

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

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

### 1.2 Risque de non-paiement ou risque d'insolvabilité<sup>63</sup> :

Le risque de non-paiement, appelé aussi risque d'insolvabilité, est généralement une exposition à une créance impayée quand elle n'a pas été réglée à la date exacte initialement convenue. Le banquier correspondant en payant le vendeur court le risque de ne pas être remboursé par son donneur d'ordre (le banquier de l'importateur). Il peut en effet par exemple, y avoir des difficultés de transfert du pays vendeur vers le pays acheteur ou un risque d'insolvabilité de l'importateur.

Le banquier de l'importateur risque, en tout état de cause, de ne pas être remboursé par son client sauf s'il a pris la précaution de bloquer les fonds correspondants.

### 1.3 Le risque de change :

"Le risque de change est le risque de perte lié aux fluctuations des cours de monnaies "<sup>64</sup>, 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.

---

<sup>62</sup><http://www.banque-info.com/fiches-pratiques-bancaires/le-credit-documentaire> consulté le 08/05/2017 à 23:00

<sup>63</sup> GONDA ZANDA Ibrahim, Gestion des risques liés au financement du commerce extérieur par les établissements bancaires, Université de Bamako, 2010.

<sup>64</sup>Jean-Albert COLOMB, Finance de marché. p 106.

### 1.4 Le risque pays :

Le risque pays représente l'ensemble des événements d'origine politique ou économique susceptibles d'empêcher le bon déroulement d'une opération commerciale ou d'investissement, il est parfois difficile à évaluer.<sup>65</sup>

Parmi les risques pays, il existe :

#### 1.4.1 Le risque de non transfert ou de non convertibilité<sup>66</sup> :

Il provient du surendettement du pays en devises fortes. La banque centrale est alors amenée à rationner les devises disponibles et à limiter, de manière autoritaire, le volume des transferts effectués par les agents résidents vers l'étranger (contrôle des changes...).

L'acheteur étranger voit son compte débité par sa banque, mais le fournisseur n'est pas pour autant payé, faute de devises.

#### 1.4.2 Le risque souverain :

Le risque souverain est le risque d'incapacité ou du refus d'un gouvernement d'honorer sa dette externe parce que l'économie nationale ne génère pas la richesse nécessaire à son remboursement. C'est le cas des pays pauvres et des pays en voie de développement.

#### 1.4.3 Risque catastrophique<sup>67</sup> :

Risque couru par un exportateur de ne pas être payé dans le cas où une catastrophe quelconque (inondation, tremblement de terre, etc.) pourrait désorganiser l'économie d'un pays et empêcher l'importateur d'honorer ses engagements.

### 1.5 Risque technique<sup>68</sup> :

Le crédit documentaire est une opération lourde et complexe qui apporte à l'exportateur la sécurité de paiement et fait courir aux banques un risque technique résultant d'une erreur dans la vérification des documents.

---

<sup>65</sup>Ghislaine LEGRAND & Hubert MARTINI, op.cit., P: 106.

<sup>66</sup><http://adelformation.com/wp-content/uploads/2015/03/les-risques-dans-les-ope%CC%81rations-internationales-fiche-12.pdf>, p: 2. Consulté le 10/05/2017 à 21 :00

<sup>67</sup><http://www.banque-info.com/lexique-bancaire/r/risque-catastrophique> consulté le 10/05/2017 à 22:00

<sup>68</sup> ALTINE Leila, «Elaboration d'une cartographie des risques opérationnels liés à la gestion du crédit documentaire », CESAG, promotion 3, octobre 2010, P : 33.

Le risque technique est le risque pris par la banque dans l'exécution de l'opération du crédit documentaire, depuis son émission jusqu'à sa réalisation.

### **2. La couverture des risques du crédit documentaire :**

Comme nous l'avions dit le crédit documentaire présente des risques tant pour la banque émettrice que pour la banque confirmatrice. Pour gérer et minimiser ces risques, les banques font appel à des moyens plus ou moins adéquats qui leur permettent d'éviter au maximum les risques qui en découlent.

#### **2.1 La couverture du risque de non-paiement :**

Dans la couverture de risque de non-paiement, l'exportateur peut utiliser deux types de couvertures, les couvertures internes et les couvertures externes.

##### **2.1.1 Les couvertures internes :**

Il existe plusieurs techniques de couverture interne qui permettent aux exportateurs de diminuer le risque de non-paiement et on trouve :

###### **2.1.1.1 Le choix des moyens et les techniques de paiement adéquat :**

L'exportateur doit choisir les moyens et les techniques de paiement qui représentent un risque de non-paiement plus faible par exemple : le risque représenté par l'encaissement simple est plus élevé que celui représenté par le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

###### **2.1.1.2 La clause de réserve de propriété :**

« La clause de réserve de la propriété prévoit la suspension du transfert de propriété de la marchandise jusqu'au paiement intégral du prix convenu »<sup>69</sup>

Elle permet à l'exportateur de revendiquer sa marchandise, si l'importateur n'honore pas son engagement.

###### **2.1.1.3 Les mesures comptables<sup>70</sup> :**

---

<sup>69</sup> BENAMMAR.J-M, «Techniques du commerce international », édition TECHNIPLUS, France, 1995.

<sup>70</sup> C.PASCO, express, « commerce international », édition DUNOD, Paris, 2002.



L'entreprise n'a pas toujours la possibilité d'utiliser les instruments de son choix. Il en résulte que parfois elle est amenée à assumer un risque résiduel par une dotation aux provisions pour clients douteux ou une affectation des résultats en réserves pour auto-assurance.

### 2.1.1.4 Le paiement anticipé :

Le paiement anticipé est utilisée par l'exportateur pour effectuer le paiement avant l'expédition de la marchandise, il est défini par plusieurs méthodes et parmi ces méthodes en peut citer :

Méthode de paiement	Définition
<b>Le paiement à la commande<sup>71</sup></b>	Ce mode de paiement consiste à un paiement direct par l'importateur avant que l'exportateur expédie les marchandises. Donc l'exportateur obtient le paiement d'une commande avant d'effectuer la livraison ou la prestation.
<b>Le paiement à la facturation<sup>72</sup></b>	L'exportateur envoie une facture commerciale à son client. Celle-ci peut être payable à vue ou à échéance avec un des instruments de paiement. C'est le client qui garde l'initiative du règlement. Cette technique est souvent déconseillée puisque l'exportateur ne conserve pas la maîtrise du paiement, sauf s'il ajoute à sa facture une lettre de change
<b>Le paiement ex-usine</b>	L'acheteur doit payer les marchandises dès leur sortie d'usine et s'occuper de leur chargement, transport et dédouanement dans ce type de paiement.

Tableau n°06 : les méthodes de paiement anticipé

<sup>71</sup><http://www.etrepaye.fr/le-paiement-a-la-commande-c2-r23.php> consulté le 12/05/2017 à 19:00

<sup>72</sup><http://www.eur-export.com/francais/default.ht> consulté le 12/05/2017 à 20:00

### 2.1.1.5 Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire est déjà expliqué en détail dans la première section, reste à rappeler qu'il permet d'apporter la sécurité de paiement pour l'exportateur d'une part et la sécurité de livraison pour l'importateur d'autre part.

### 2.1.2 Les couvertures externes :

Pour éviter le risque de non-paiement les exportateurs utilisent quelques méthodes externes pour gérer ce risque et on trouve :

#### 2.1.2.1 L'assurance-crédit :

Le risque de non-paiement peut être couvert par la souscription d'assurance auprès des assureurs crédit qui présentent des gammes de police d'assurance-crédit contre paiement d'une prime d'assurance. On trouve la CAGEX comme compagnie d'assurance et de garantie des exportations en Algérie.

#### 2.1.2.2 L'affacturage :

« L'entreprise cède ses factures à une société d'affacturage (factor) qui assure la gestion des comptes clients et le recouvrement des créances, elle couvre le risque d'impayé à 100%. Elle assure également un financement jusqu'à l'échéance des factures, le factor est ainsi rémunéré par une commission et une quote part intérêt lié au financement »<sup>73</sup>.

Moyennant le paiement des commissions les sociétés d'affacturage assurent le risque de crédit tout en étant un moyen de financement pour les exportateurs.

Le recours aux banques (les garanties en faveur de l'exportateur) :

Les exportateurs peuvent exiger de leurs acheteurs, des garanties, afin de s'assurer de la couverture du paiement et on trouve :

---

<sup>73</sup> C.PASCO, express, « commerce international », édition DUNOD, 6ème édition, 2007, P : 124.

### 2.1.2.3 La garantie de paiement :

C'est l'engagement de la banque de l'importateur à rembourser ou à garantir le paiement du montant du contrat en faveur de l'exportateur dans le cas où l'acheteur serait défaillant à échéance.

### 2.1.2.4 La lettre de crédit « stand-by » :

La lettre de crédit stand-by a la particularité d'être une garantie de paiement pour l'exportateur et une garantie d'indemnisation pour l'acheteur, elle se joue à première demande en cas de défaillance de l'autre partie.

## 2.2 La couverture du risque de change :

Les contrats du commerce international étant libellés dans la plupart des cas en devises internationales, toute variation de cours entrainera un changement de montant en monnaie locale. Cette variation peut être positive ou négative. Pour se protéger contre le risque de change, les banques disposent de trois techniques : l'avance en devises, les opérations à option et les opérations à terme.

### 2.2.1 L'avance en devises <sup>74</sup>:

Les avances en devises constituent un financement à court terme que les entreprises obtiennent auprès des banques, sous forme de prêts en devises. Elles permettent à l'exportateur de disposer immédiatement d'une trésorerie en devises convertibles euros correspondant à la contre-valeur de la créance qu'il possède sur leur client étranger. Notons que l'avance en devises export constitue un moyen de couverture du risque de change et une source de financement de l'exportation.

### 2.2.2 Les opérations à option :

Moyennant le paiement d'une prime, l'option donne le droit, mais non l'obligation, d'acheter ou de vendre une devise à une date et un cours déterminés. L'option (utilisée à des fins de couverture et non de spéculation) fonctionne comme une police d'assurance. Si les taux évoluent de façon défavorable, l'acheteur de l'option est protégé ; dans le cas contraire, il

---

<sup>74</sup> GHISLAINE Legrand et HUBERT Martini, op.cit., P : 204.

n'exerce pas l'option et peut réaliser un profit. Les opérations à options sont généralement de deux formes : les options d'achat (call) et les options de vente (put).

### 2.2.2.1 Option d'achat (Call)<sup>75</sup> :

L'achat d'un call permet de se couvrir contre le risque de la hausse d'une devise par rapport à une autre, tout en bénéficiant de la baisse.

En effet, l'option call permet à l'acheteur de payer la devise à un prix maximum, égal au prix d'exercice augmenté du montant de la prime et ce quelle que soit la hausse, ce qui lui permet de réaliser un profit illimité proportionnel à la hausse de la devise. Dans le cas contraire (baisse de la devise), Elle lui permet de limiter la perte au montant de la prime

### 2.2.2.2 Option de vente(Put)<sup>76</sup> :

L'achat d'un put permet de se couvrir contre le risque de la baisse d'une devise par rapport à une autre, tout en bénéficiant de la hausse.

En effet, l'option put permet à l'acheteur de vendre la devise à un prix minimum, égal au prix d'exercice diminué du montant de la prime et ce quelle que soit la baisse, ce qui lui permet de réaliser un profit illimité proportionnel à la baisse de la devise. Dans le cas contraire (hausse de la devise), elle lui permet de limiter la perte au montant de la prime

### 2.2.3 Les opérations à terme <sup>77</sup>:

Le change à terme est un des instruments de prédilection pour la couverture du risque de change. En effet, cet instrument offre souplesse et liquidité dans les devises courantes. Les montants et les dates peuvent être accordés à la transaction commerciale, ce qui permet de ne laisser aucun risque résiduel. En contrepartie, l'utilisation du change à terme ne permet pas de profiter d'une évolution favorable des cours d'une devise. Le contrat à terme et le swap sont les deux composants des opérations à terme.

#### 2.2.3.1 Contrat à terme :

---

<sup>75</sup> BERRA Fouad, les instruments de couverture du risque de change, Ecole Supérieure de Banque, 5ème promotion 2009, p : 85.

<sup>76</sup> BERRA Fouad, op.cit., p : 85.

<sup>77</sup><https://www.desjardins.com/coopmoi/entreprises/fiches-conseils/quels-risques-lies-commerce-international-comment-gerer/index.jsp#consulté le 13/05/2017 à 15 :00>

C'est un engagement entre deux parties qui détermine les conditions précises de vente ou d'achat d'un montant de devises (taux, date). Sous certaines conditions, le contrat peut être ouvert ou fixe si un certain délai dans la livraison du montant est souhaité pour plus de flexibilité.

### 2.2.3.2 Swap :

Il permet de réaliser deux transactions croisées et simultanées d'un montant identique. Ce produit est utilisé pour l'appariement des entrées et des sorties de devises étrangères à des dates différentes et pour reporter ou devancer un contrat à terme. Un swap permet par exemple l'achat immédiat d'un montant en devise étrangère pour payer les comptes payables en échange d'un contrat à terme permettant la revente de devises lors de la réception des recevables. Ainsi, l'écart entre les taux proviendra uniquement des points à terme et sera garanti.

### 2.2.4 Le termaillage :

« Le termaillage consiste pour une entreprise à accélérer ou à retarder ses paiement en devises étranger selon les prévisions et les évolutions de hausse ou de baisse des cours de change, en fonction, bien évidemment, de l'incidence éventuelle des agios »<sup>78</sup>

Pour l'importateur le termaillage consiste à accélérer le paiement de ses fournisseurs et réduire la durée de crédit dont il a bénéficié dans le cas où la devise est forte pouvant s'apprécier et alourdir sa dette.

## 2.3 Couverture du risque politique et du risque catastrophique :

Pour ces deux types de risques le recours aux assurances représentent le moyen le plus efficace et le plus sûr pour se couvrir.

Pour conclure, comme toutes techniques de paiement, le crédit documentaire n'échappe pas aux risques, il n'existe pas une technique totalement sécurisé, afin de se couvrir et minimiser l'impact de ses risques le recoure aux assurances et aux techniques bancaires est la meilleur solution

---

<sup>78</sup> GARSUAULT (P), PRIAMI (S), PRISSERT (P), Les opérations bancaires avec l'étranger, revue bancaire, Paris, 1997, P : 117.

### Conclusion

Dans ce chapitre intitulé crédit documentaire, ces risques et la couverture de ces risques, nous avons tenté de présenter le crédit documentaire comme moyen de financement du commerce extérieur et citer ses différents types, ses mode de règlement et enfin son mécanisme.

Ensuite, nous avons cherché à mettre en évidence les risques de crédit documentaire.

Enfin, nous avons mis en lumière les techniques de couverture de ces risques qui ont comme but le bon déroulement des opérations de commerce extérieur toutes en assurant le paiement de l'exportateur et la bonne réception des marchandises pour l'importateur.

De notre point de vue :

- ✓ Il est préférable pour l'importateur ou l'exportateur Algérien, d'effectuer ses transactions par le biais de crédit documentaire, pour la sécurité qu'il offre même si son coût est élevé mais c'est un risque à prendre pour s'assurer du bon déroulement de la transaction.
- ✓ Il faut aussi bien former les banquiers afin d'éviter le risque documentaire
- ✓ Il faut prendre des garanties de paiement pour supprimer le risque de non paiement
- ✓ Proposer aux exportateurs la facturation par une monnaie stable pour éviter le risque de change.

Le prochain chapitre sera consacré à la gestion des risques de crédit documentaire au sein de la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural.

# **Chapitre 3**

## **La gestion des risques de crédit documentaire au sein de la BADR**

### **Introduction**

Etant donné que notre problématique s'articule autour des risques de crédit documentaire, une étude de cas réel est jugé primordiale afin de comparé l'aspect théorique avec la réalité.

Notre cas pratique portera sur la démarche suivie par la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR) pour l'ouverture d'un crédit documentaire à l'import et la couverture de ses risques.

En résumé, ce chapitre sera organisé comme suit :

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

Section 2 : réalisation d'un crédit documentaire à l'import au sein de la BADR ;

Section 3 : les risques de crédit documentaire au sein de la BADR et leurs couvertures, analyse et recommandations.

L'objectif de ce chapitre est de parvenir à cerner les risques encourus dans une opération de commerce extérieur financée par le crédit documentaire et comment la banque se couvre contre ces risques afin d'arriver à une réponse à notre problématique en passant d'abord par la démarche d'ouverture et de réalisation d'un crédit documentaire à l'import.



### **Section 1: Présentation de l'organisme d'accueil**

#### **1. Présentation de la BADR BANQUE :**

##### **1.1 Historique de la BADR BANQUE<sup>79</sup> :**

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par décret N°82-106 le mars 1982.

La BADR est une société par action au capital social de 2 200.000.000 DA, chargée de fournir aux entreprises économique conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition et ce dans le respect du secteur bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1990, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiement et de gestion.

Depuis 1999, le capital social de la BADR a augmenté pour atteindre le seuil de 33 milliards DA.

La BADR est une banque publique qui a pour mission le développement du secteur agricole et la promotion du monde rurale.

Constituée initialement de 140 agences cédées par la BNA, son réseau compte actuellement 296 agences et 41 direction régionales et plus de 7000 cadres et employés activistes au sein des structures centrales, régionales et locales.

##### **1.2 Missions et objectifs de la BADR<sup>80</sup> :**

###### **1.2.1 Les missions de la BADR :**

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever les niveaux de vie des populations rurales

---

<sup>79</sup> Document interne de la BADR

<sup>80</sup>Idem

Ses principales missions sont :

- ✓ Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie ;
- ✓ L'ouverture de comptes à toute personne faisant la demande ;
- ✓ La réception des dépôts à vue et à terme ;
- ✓ La participation à la collecte de l'épargne ;
- ✓ La contribution au développement du secteur agricole ;
- ✓ L'assurance de la promotion des activités agricoles, agroalimentaire, agro-industrielle artisanales ;
- ✓ Le contrôle avec les autorités de tutelle de la conformité des mouvements financiers des entreprises.

### 1.2.2 Les objectifs de la BADR :

- ✓ L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celle-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles ;
- ✓ La gestion de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devises ;
- ✓ L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant ;
- ✓ L'extension et le redéploiement de son réseau ;
- ✓ La satisfaction des ses clients en leur offrant des produits et services susceptibles de répondre à leurs besoins ;
- ✓ L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement ;
- ✓ Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing, et l'insertion d'une nouvelle gamme de produits.

### 1.3 Les différents domaines financés par la BADR :

La BADR assure le financement de plus de trois cent (300) filières d'activités dans le domaine de l'agriculture, industrie, agroalimentaire, la pêche et autres.

Elle dispose du plus vaste réseau bancaire en Algérie avec près de trois cent (300) agences.

Voici quelques exemples des activités financées par la BADR :

### **Agriculture :**

- Culture des légumes ;
- Culture industrielle ;
- Culture des céréales ;
- Pépinières viticulture (la culture des palmiers).

### **Pêche et aquaculture :**

- Pêche (maritime et continentale) ;
- Aquaculture ;
- Activité en relation avec la pêche et aquaculture.

### **Commerce et distribution :**

- Commerce de gros, produits agricoles bruts et animaux vivant ;
- Commerce de gros des produits alimentaire ;
- Commerce de détail alimentaire en magasins spécialises.

### **Industrie des boissons :**

- Production des eaux minérales ;
- Production des boissons rafraichissent (limonade, jus,..) ;
- Production de poudre pour boissons rafraichissante.

### **Artisanat et développement :**

- Artisanat ;
- Petits métier ;
- Habitat rural ;
- Projet de proximité ;
- Petite hydraulique.

### **Emballage et conditionnement :**

- Production des produits d'emballage et de conditionnement destinent aux produits agricoles ;
- Production d'emballage en bois ;

- Production d'emballage en plastique ;
- Production d'emballage en verre ;
- Production en métal ;
- Production en carton.

### **Industrie de tabac :**

- Fabrication de produits de tabac tel que les cigarettes, les cigares et le tabac à pipe.

### **Transport et manutention :**

- Transport routier de marchandise ;
- Collette de laits dans les fermes et transport vers les unités de traitement ;
- Entreposage ;
- Manutention.

### **1.4 Les formules de crédits :**

La stratégie de la BADR porte sur le financement, en priorité et en concentrant tous les efforts pour adapter les modes de financement :

- Le secteur de l'agriculture ;
- Le secteur de la pêche ;
- Le financement des programmes de développement rural et autres.

L'action de la BADR, dans le financement du développement, sera orientée également, vers la consécration des programmes par les pouvoirs publics, notamment :

- Les crédits à l'emploi de jeunes entrant dans les secteurs stratégiques de la banque ;
- Les crédits aux particuliers, dans l'optique de création d'activités dans les zones rurales ;
- Les crédits à la construction de logements ruraux ;
- Les crédits aux professions libérales en zones rurales.

La BADR propose plusieurs crédits parmi ces crédits on trouve :

- Crédit de location agricole.
- Crédit pour le lancement de projet.

### 1.5 Les filiales de la BADR<sup>81</sup> :

La BADR dispose actuellement de plusieurs filiales qui activent dans différents domaines à savoir, la formation bancaire, la garantie du crédit immobilier, l'automatisation des transactions interbancaires, des instruments techniques d'accompagnement du programme de développement et de modernisation des banques et le financement des prêts aux logements consentis par les intermédiaires financiers agréés.

Parmi ses filiales on trouve :

- El DjazairIstithmar
- Société de placement des valeurs mobilières (SPDM)
- Société de crédit Bail EL DjazairIdjar
- Banque Al Baraka
- Algérie Clearing
- Société de Gestion de la Bourse des Valeur (SGBV)
- Banque du Maghreb Arabe pour l'Investissement et le Commerce (BAMIC)
- Compagnie Algérienne d'Assurances et de Garanties des Exportations (CAGEX)
- AGRI SUD
- Société d'Investissement Hôtelier (SIH)
- L'Algérie du Papier (ALPAP)
- Centre de Pré Compensation Inter Bancaire (CPI)
- Société de Refinancement Hypothécaire (SRH)
- Caisse de Garantie du Crédit à l'Investissement (CGCI)

### 2. ORGANIGRAMME GENERALE DE LA BADR :

La BADR est composée des structures suivantes :

---

<sup>81</sup><https://www.badr-bank.dz/?id=filiale> consulté le 23/05/2017 à 16 :00



Figure n°08 : Organigramme générale de la BADR<sup>82</sup>

<sup>82</sup> Document interne de la BADR

### 3. Organisation et présentation de l'agence centrale Amirouche (060)<sup>83</sup> :

#### 3.1 Fiche technique de l'agence centrale (060) BADR :

L'agence Amirouche (060) est l'une des plus importantes agences de la BADR compte tenu de son emplacement stratégique d'une part, et de ces nombreux services rendus d'autre part.

Elle se compose de cinq départements agissant sous les ordres directs du directeur :

- Département exploitation et crédit ;
- Département commerce extérieur ;
- Département administration et comptabilité ;
- Département contrôle ;
- Département recouvrement juridique et contentieux.

Ces départements ont sous leur ordre les services suivants :

##### 3.1.1 Département exploitation et crédit :

- Service clientèle ;
- Service portefeuille
- Service virement ;
- Service crédit ;
- Service suivi des engagements ;
- Service cellule télé compensation.

##### 3.1.2 Département commerce extérieur :

- Service mouvement monnaies étrangères ;
- Service domiciliation apurement et réglementation ;
- Service opération documentaire.

##### 3.1.3 Département administration et comptabilité :

- Service ressources humaines et formation ;
- Service moyen générale ;

---

<sup>83</sup> Documents interne de la BADR

- Service trésorerie ;
- Cellule informatique.

**3.1.4 Département contrôle :**

- Service contrôle comptable ;
- Service contrôle opérationnel ;
- Service audit et assainissement.

**3.1.5 Département recouvrement juridique et contentieux :**

- Service recouvrement ;
- Service juridique.

Ces départements ont pour tâche d'assister, d'animer, de contrôler, de coordonner et de suivre les activités de l'agence.

Sans oublier que le secrétariat a une relation directe avec la direction centrale Amirouche.

Mon stage a été effectué au sein de département de commerce extérieur qui a pour mission:

- ✓ La domiciliation de toutes les opérations d'importation et d'exportation initiées par la clientèle.
- ✓ Traiter les opérations de crédit documentaire et de la remise documentaire.
- ✓ Effectuer les opérations de transfert libre.
- ✓ Traiter les opérations à l'export.
- ✓ Effectuer les opérations de rapatriement.
- ✓ Traiter les opérations reliées aux marchés publics
- ✓ L'apurement des dossiers du commerce extérieur
- ✓ Transmettre à la Banque d'Algérie les comptes rendus des dossiers d'importation et d'exportation.
- ✓ La gestion des contrats et l'octroi des différentes garanties.

Ces opérations doivent obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la Banque d'Algérie.



3.2 Organigramme de l'agence Amirouche (060)<sup>84</sup> :

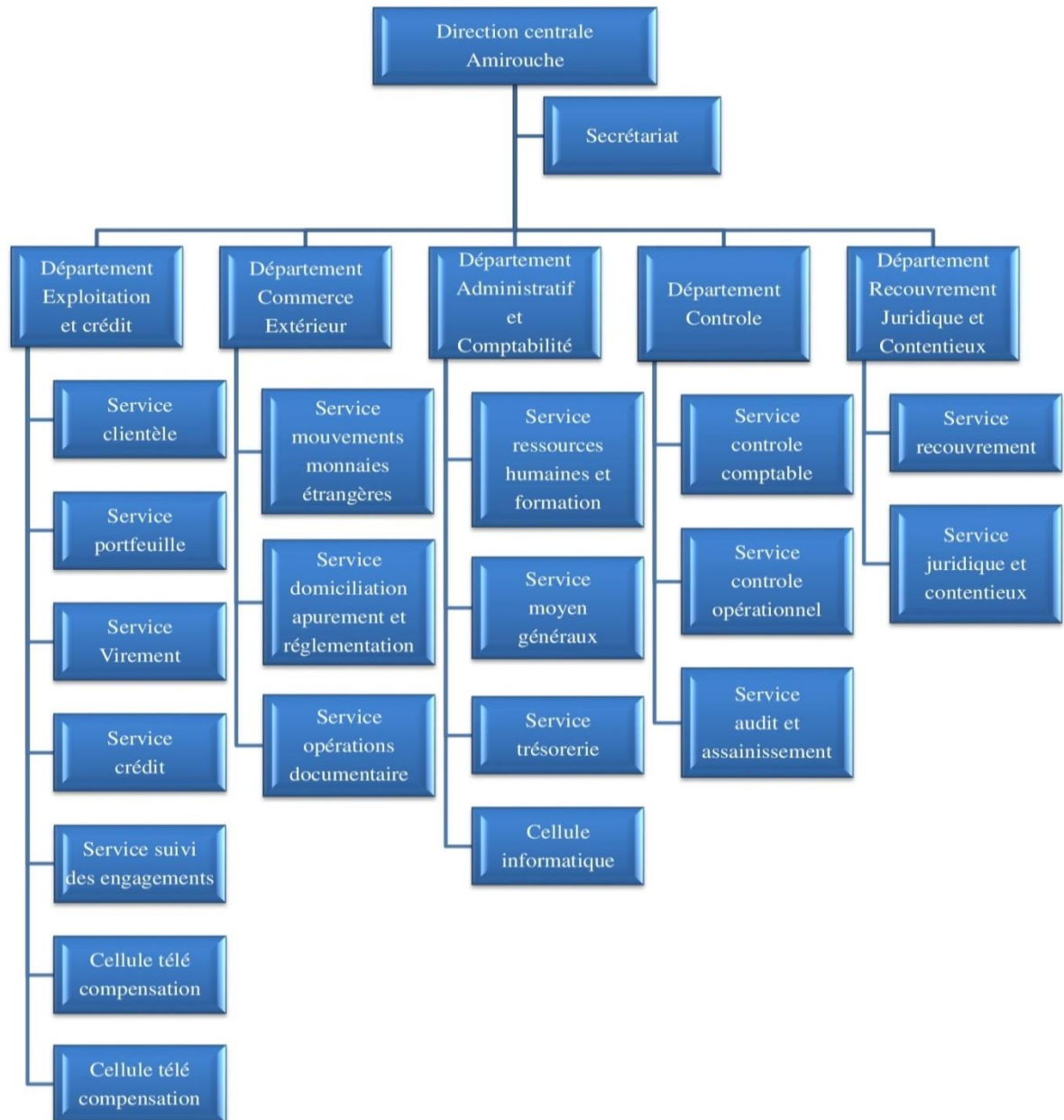


Figure n°09 : organigramme de l'agence Amirouche (060)

<sup>84</sup> Document interne de la BADR

## **Section 2 : Réalisation d'un crédit documentaire à l'import au sein de la BADR**

### **1. L'ouverture de crédit documentaire :**

Le dossier que nous avons choisi de traiter, consiste une opération d'importation de polyester d'un client X, où le moyen de règlement est crédoc.

L'étude de ce cas retenu sera consacrée à l'analyse et au traitement d'un crédit documentaire liant l'entreprise importatrice algérienne « EURL X » et la société exportatrice Française « SCoPaC »

Avant d'entamer l'étude et l'analyse du cas retenu, nous avons jugé nécessaire de présenter le contenu du contrat commercial liant ces deux contractants vu le rôle important qui leur est attribué.

#### **1.1 Identification des parties contractantes :**

##### **1.1.1 Identification de l'importateur :**

Il s'agit de l'entreprise algérienne « EURL X » ayant son siège social à Chebacheb Khmise el Khechna wilaya de Boumerdes. Algérie, Elle est domiciliée à la BADR.

##### **1.1.2 Identification de l'exportateur :**

C'est la société Française « SCoPaC » son siège social se trouve à la rue de l'oisillonnette Cholet, France.

Elle est domiciliée à une banque identifiée par IBN sur la demande d'ouverture de CREDOC.

##### **1.1.3 Objet du contrat :**

Le contrat a pour objet la fourniture de polyester

Dont :

Le donneur d'ordre : EURL X

Le bénéficiaire : SCoPaC

La banque émettrice : BADR Amirouche (060)

La banque confirmatrice : identifiée par IBAN sur la demande d'ouverture de CREDOC.

L'importateur a signé le contrat avec l'exportateur pour des marchandises de nature : produits de Polyester qui doit être livré au plus tard le 20/03/2017

Le montant de la marchandise est : 28 156,89 EURO

Incoterm utilise : CFR

Lieu de destination : PORT ALGER

Mode de règlement : paiement par crédit documentaire irrécouvrable et confirme payable à vue.

### **1.2 La mise en place de crédit documentaire :**

Le crédit documentaire est le moyen de financement des opérations de commerce extérieur par excellence, il assure un degré de sécurité plus élevé que les autres moyens de financement tant pour l'acheteur que pour le vendeur.

Cette opération est un enchaînement d'étapes

#### **1.2.1 La domiciliation bancaire :**

Toutes les importations de marchandises quels que soient les montants sont conditionnées par des formalités à remplir au titre de la réglementation du commerce extérieur et du contrôle des changes, elles sont soumises à l'obligation d'une domiciliation préalable à la réalisation de l'opération, elle est donnée sous forme d'un numéro apposé sur la facture pro forma ou le contrat par la banque de l'importateur dans notre cas d'étude c'est la BADR..

Pour importer une marchandise de l'étranger, l'acheteur doit ouvrir un dossier de domiciliation auprès de sa banque, ce dernier doit fournir à sa banque les documents suivant :

- ✓ Une pré-domiciliation fait sur le site de la BADR et l'avis d'acceptation de cette dernière.
- ✓ Une demande de domiciliation remplis par l'importateur dans la quel il précise :
  - La date d'établissement de la demande.

- Nom ou raison social de l'importateur et son numéro de compte au niveau de l'agence.
- La nature de la marchandise importée.
- Le numéro du tarif douanier.
- Le numéro de la facture pro forma ou du contrat commercial.
- La date de la facture.
- Le montant de la facture.
- Délai pour les expéditions.
- La monnaie et la modalité de règlement.
- Origine des produits.

La demande doit être signée et cachetée par le propriétaire du compte

- ✓ La facture pro forma en deux (02) copies qui contient la désignation de la marchandise, le prix unitaire, le montant global, la monnaie, l'incoterm (voire annexe 01) ;
- ✓ Une copie de registre du commerce qui doit comporter la notion import/export et la marchandise importé est inclus dans le registre du commerce ;
- ✓ Une copie de la carte fiscale ;

Si la marchandise importée est destinée à la production, l'importateur ne paye pas d'impôt mais il est obligé de fournir :

- ✓ Deux (02) copies d'engagement dans lequel il s'engage à ne pas revendre les marchandises importé en l'état (voire annexe 02).

Si la marchandise importée est destinée à la revente en état, l'importateur ne fournit pas d'engagement à la banque mais il fournit :

- ✓ L'attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'import (exemplaire 2).

Après que le chargé de la clientèle vérifie les documents fournis par l'importateur il procède à l'ouverture de la domiciliation sur ordinateur à l'aide du logiciel BADR IMTIYAZ, le logiciel donne automatiquement un numéro de domiciliation unique à cette opération, ce numéro se compose de vingt et un (21) chiffres et lettres.

BANQUE D'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL <hr/> DOMICILIATION IMPORT					AGENCE AMIROUCHE	
I 16	II 0401	III 2017	IV 1	V 10	VI 00020	VII EUR

Alger le.....

Figure n°10 : cachet de domiciliation<sup>85</sup>

Interprétation du casher de domiciliation :

Les cases	Description
Case «I»	Comporte deux (2) chiffres correspondant au code de wilaya.
Case «II»	Désigne le numéro d'agence la BADR donné par la banque centrale.
Case «III»	Cette case correspond à l'année de domiciliation
Case «IV»	Comporte un seul chiffre correspondant au trimestre d'ouverture de dossier de domiciliation
Case «V»	C'est la désignation de la nature de l'opération Par exemple : 10 correspond à l'importation de marchandise 30 correspond à une prestation de service
Case «VI»	Le numéro chronologique de l'opération
Case «VII»	Représente l'unité monétaire de la transaction

Tableau n°07 : tableau d'interprétation des composants du cachet de domiciliation<sup>86</sup>

**Remarque :**

<sup>85</sup> Document interne de la BADR

<sup>86</sup> Idem.

La banque d'Algérie envoie à toutes les directions des banques agréées une liste des entreprises interdites de bénéficier d'une domiciliation en raison d'endettement ou de litige envers leur banque.

L'agence doit remettre à l'importateur les exemplaires de la facture domiciliée.

### 1.2.2 L'ouverture du crédit documentaire :

L'importateur demande à sa banque d'ouvrir un crédoc en faveur de l'exportateur en spécifiant la nature des documents qu'il aura à remettre.

Dans notre cas l'importateur demande à sa banque « BADR » d'ouvrir un crédit documentaire à la faveur de son fournisseur « SCoPaC », cet engagement est approuvé le 16/02/2017 par une facture pro forma n°FA20170349 dans le but d'importer des produits polyester.

L'importateur doit fournir les documents suivant pour ouvrir un crédit documentaire :

- ❖ Une demande d'ouverture (voire annexe 03) fournis par la banque la BADR et remplis le client X, cette demande doit :
  - Etre signée et cachetée par le client importateur ou par ces mandateurs ;
  - Respecter les RUU600 ;
  - Etre cohérente avec la facture pro forma ou le contrat commercial.

Cette demande d'ouverture doit contenir les éléments suivants :

- **Date de demande d'ouverture** : 17/01/2017
- **La banque émettrice** : Agence n°40, 17, Bd Colonel Amirouche, B.P 484, Alger.
- **Donneur d'ordre** : EURL X
- **Bénéficiaire** : SCOPAC 12 RUE DE L'OISILLONNETTE 49300 CHOLET. Tél : 02 41 46 10 63 / Fax : 09 71 70 68 21
- **Montant et devise** : 28 156, 89€ - VINGT HUIT MILL CENT CINQUANTE SIX EURO ET QUATRE VIBGT NEUF CENTE
- **Forme du crédit** : irrévocable et confirmer
- **Date de validité** : 09/04/2017
- **Lieu de validité** : France

- **Crédit réalisable auprès de :** IBAN FR76 1027 8394 1700 0230 4840 111/BIC par paiement : à vue
- **Expédition partielles :** interdites
- **Transbordements :** interdits
- **Expédition :** maritime par bateau
- **Condition de livraison :** CFR
- **La date extrême d'expédition :** au plus tard le 20/03/2017.

Au cas où des expéditions partielles autorisées, il faut indiquer la date de la dernière expédition.

Selon les RUU le délai existant entre la date de validité et la date d'embarquement ne doit pas dépasser les 21 jours.

- **Destination :** PORT ALGER
- **Description des marchandises :** dans cette case le client donne une brève description de la marchandise importé
- **Documents d'expédition requis :**
  - 10 factures définitives
  - 2/3 connaissements originaux moins (1) établi à l'ordre de la BADR confirmé ordonnateur.
  - 1/3 pli cartable adressé à Méditerranée polyester.
  - Certificat d'origine.
  - Certificat de contrôle qualité établi par vous-même.
  - Attestation du capitaine de bord avoir reçu un pli-cartable dont 01 facture définitive originale et un connaissement originale
  - Liste de colisage
  - Le numéro d'identification fiscale de l'entreprise du client X sur le connaissement original.
- **Période de présentation des documents :** 21 jours au maximum après la date d'expédition
- **L'assurance couverte par :** l'importateur Algérien.
- **Autre instructions :** chaque importateur a le droit de mentionner ses propres instructions.

- ❖ La facture pro forma domiciliée.
- ❖ L'attestation de validation de la provision retenue en garantie « PREG » (voire annexe 04), elle est établie par la BADR, elle calcule l'équivalent du montant de contrat au cour du jour en dinars et bloque une provision de 103% du compte de client.
- ❖ Un engagement car la marchandise importé est par la production et non pour la revente en l'état.
- ❖ Une attestation d'impayé (voire annexe 05).

### 1.2.3 Transmission de la demande d'ouverture du crédit documentaire :

Le client dépose sa demande auprès de son agence, cette dernière transmet l'opération après une première vérification des documents à la direction des affaires internationales (DAI) qui centralise toutes les opérations du commerce extérieur sur le réseau BADR.

Pour procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire, la DAI reçoit au préalable le dossier, cité auparavant, de l'agence domiciliataire (BADR Amirouche 060) et elle procède à la vérification de tous les documents en commençant par :

- Les 17 clauses de la demande d'ouverture en les comparants avec les données de la facture pro forma ;
- La facture pro forma si elle remplit toutes les conditions ;
- La provision à 103% (la solvabilité du client) ;
- L'attestation d'impayé ;
- La dérogation ministérielle si le produit l'exige.

Une fois le dossier crédit documentaire est jugé conforme, la DAI donne le dossier du crédit documentaire à la comité de crédit pour qu'elle désigne la banque correspondante dans le pays de l'exportateur.

La mission de cette banque est de notifier, en le notifiant il va le confirmer et garantie le paiement à l'exportateur.

Une fois la banque correspondante désignée, les agents de DAI procèdent à la saisie de la lettre de crédit sur le système SWIFT et la transmettra à la banque étrangère par un MT 700.

Il existe différents type de messages SWIFT :



<b>Types de message</b>	<b>Nom du type de message</b>	<b>Description</b>
MT700/710	Emission d'un crédit documentaire	indique les termes et conditions d'un crédit documentaire.
MT705	préavis d'un crédit documentaire	Fournit un avis bref d'un crédit documentaire dont les détails complets suivront.
MT707	Modification d'un crédit documentaire	Informe le destinataire au sujet des modifications apportées aux termes et conditions du crédit documentaire.
MT710/711	Notification d'une tierce banque	Avis le destinataire des termes et conditions d'un crédit documentaire.
MT720/721	Transfert d'un crédit documentaire	Avis le transfert d'un crédit documentaire, ou une partie de celui-ci à la banque notifiante.
MT730	Accusé de réception	Accusé réception d'un message crédit documentaire et peut indiquer que le message a été envoyé conformément aux instructions
MT732	Avis de levée des documents	Avis que les documents reçus avec irrégularités ont été levés
MT734	Avis de refus	Avis que les documents qui ne sont pas conformes aux termes et conditions de crédit documentaire
MT740	Autorisation de remboursement	Demande au destinataire d'honorer les demandes de remboursement pour paiement ou négociation dans le cadre d'un crédit documentaire
MT742	Demande de remboursement	Fournit une demande de remboursement à la banque autorisée à rembourser l'expéditeur ou son agence pour les paiements ou négociation

MT747	Modification d'une autorisation de remboursement	Informe la banque de remboursement au sujet des modifications apportées aux termes et conditions de crédit documentaire pour ce qui concerne l'autorisation de remboursement
MT750	Avis d'irrégularité	Avisé les irrégularités et demande l'autorisation d'honorer les documents présentés non conformes aux termes et conditions de crédit documentaire
MT752	Autorisation de payer, accepter, ou négocier	Avisé la banque qui a demandé l'autorisation de payer, accepter ou négocier que les documents présentés peuvent être honoré nonobstant les irrégularités, à condition qu'ils soient autrement en ordre
MT754	Avis de paiement acceptation négociation	Avisé que les documents ont été présentés conformément aux termes de crédit documentaire et sont en cours d'envoi tel qu'instrument. Ce type de message traite aussi les paiements négociation.
MT756	Avis de remboursement ou paiement	Avisé le remboursement au paiement pour un tirage dans le cadre d'un crédit documentaire dans le quel aucune instruction de remboursement spécifique ni disposition concernant le paiement n'a été donnée
	Garantie	Emet ou demande une émission de garantie
MT767	Modification de garantie	Modifie une garantie qui a été émise antérieurement ou demande de la modification d'une garantie dot l'expéditeur a antérieurement demande l'émission

Tableau n°08 : les différents types de message SWIFT<sup>87</sup>

<sup>87</sup>Manuels d'utilisation de la messagerie Swift

Après réception de cette lettre de crédit, la banque correspondante (notificatrice) envoie un accusé de réception à la banque émettrice en général MT 730, cette dernière attendra que sa correspondante :

- Notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire
- Reçoit les documents requis
- Les examine et les accepte
- Les lui envoie par courrier DHL pour paiement

### 2. La réalisation de crédit documentaire :

Une fois le bénéficiaire reçoit la lettre de crédit en conformité avec les conditions du contrat, il fait parvenir les documents d'expédition de la marchandise à la banque notificatrice pour négociation.

Avant paiement, la banque notificatrice est tenue de respecter à la lettre tout les conditions de crédit documentaire,

L'exportateur envoie la marchandise à son client et présente les documents à la banque, cette dernière doit vérifier leurs conformité.

Dans notre cas d'étude les documents que doit fournir l'exportateur sont :

- 10 factures définitives (voire annexe 06)
- 2/3 connaissements originaux moins (1) établi à l'ordre de la BADR confirmé ordonnateur.
- 1/3 pli cartable adressé à EURL X.
- Certificat d'origine.
- Certificat de contrôle qualité établi par vous-même.
- Attestation du capitaine de bord avoir reçu un pli-cartable dont 01 facture définitive originale et un connaissement originale (voire annexe 07)
- Liste de colisage
- Le numéro d'identification fiscale de l'entreprise du client X sur le connaissement original.

Si les documents sont conforme, elle émet un appel de fonds à la BADR en précisant clairement la conformité des documents avec les conditions du crédit et procède au paiement au bénéficiaire, tout en informant la BADR du décaissement par un avis de paiement (MT 754) cette dernière reçoit par la suite les documents concernés dans un délai de deux à trois jours.

Après réception de l'appel de fonds au montant réalisé avec une date de paiement, la BADR procède à la couverture du montant réclamé auprès de la banque d'Algérie.

Une fois la banque prend possession des documents elle vérifie leur conformité à nouveau et les envoie à l'agence accompagnés d'un bordereau (ET 24) et copies des pièces comptables constatant la réalisation partielle ou totale du crédit documentaire.

L'agence (BADR Amirouche (060)) contact son client pour qu'il prend possession de ces marchandise et l'informe que son compte a été débité du montant de la transaction.

Si les documents présents des irrégularités, comme dans notre cas d'étude les documents présentés à la banque correspondante présentent des anomalies c'est-à-dire sous réserves, la banque correspondante ne peut pas procéder au paiement, elle les envoie à la banque émettrice sous base d'encaissement ou en attente de paiement.

La banque ordonnatrice (BADR) contacte son client et lui informe des irrégularités, si les réserves constatés lui paraissent tolérables, il lève les réserves (voire annexe 08 et 09) et autorise la banque à lever les documents. La banque émettrice informe la banque correspondante qu'elle peut procéder au paiement au bénéficiaire d'un montant de 28 156,89 euro et honore ses engagements.

La BADR effectue le paiement de la banque correspondante et transmet à l'agence Amirouche (060) les documents suivi de l'avis de débit de la somme de la lettre de crédit

### **3. L'endos du connaissance :**

L'importateur peut avant la réception des documents du CREDOC, demander l'endos sur un exemplaire original de connaissance qu'il a reçu par pli cartable ou directement, pour lui permettre de prendre rapidement possession de la marchandise (en raison du caractère périssable de la marchandise ou pour toute autre raison).

La demande d'endos doit porter sur l'ensemble des connaissements si l'expédition en question prévoit l'émission de plus d'un connaissement.

L'établissement de cet endos implique la levée d'office de toutes réserves qui viendraient à affecter les documents du CREDOC correspondant à cette marchandise et conséquemment, le paiement de ces documents comme prévu par ce CREDOC.

L'endos est établi par l'agence contre présentation par le client d'une lettre dans laquelle il autorisera irrévocablement BADR à lever toutes réserves sur les documents correspondant à l'expédition objet de ce connaissement et après blocage de la provision.

#### **4. L'apurement du dossier :**

Elle consiste pour l'agence domiciliataire (la BADR) à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération.

Une fois les documents au niveau de l'agence (la BADR Amirouche 060), cette dernière contacte le client X pour lui endosser le connaissement et lui domicilier la facture définitive nécessaire au dédouanement de la marchandise.

Lorsque la marchandise est dédouanée et que l'administration des douanes adresse à la banque le D10 exemplaire banque, l'agence procède alors à l'apurement du dossier. Cette étape requiert les documents suivants :

- ✓ La facture définitive domiciliée
- ✓ D10 exemplaire banque
- ✓ Document de transport (bill of lading dans notre cas)
- ✓ La formule de règlement « F4 » annotée

Le dossier ne peut être apuré que si le montant transféré est égale à la valeur dédouanée.

### **Section 3 : Les risques de crédit documentaire au sein de la BADR et leurs couvertures, analyse et recommandations**

En s'engageant au près de la banque de vendeur la banque émettrice fait face à des risques d'intermédiations, des risque indépendants du contrat commercial effectuer entre l'acheteur et le vendeur et qui constitue la base de crédit documentaire.

### **1. Les risques encourus par la BADR :**

#### **1.1 Le risque de non-paiement :**

Il apparaît dans le cas où l'importateur refuse de prendre en charge les documents dans le cas où la marchandise est un produit périssable (mal reçu), la marchandise reçue n'est pas conforme à la facture pro forma.

#### **1.2 Le risque relatif à l'examen de dossier :**

Il apparaît dans le cas où le banquier ne vérifie pas bien les documents présentés par le client ou lorsqu'il mal interprète les données par exemple la compatibilité des informations cités dans la demande d'ouverture du crédit documentaire et la facture pro forma.

#### **1.3 Le risque de change :**

Il est inexistant à la BADR car elle exige sa couverture avant l'ouverture du crédit documentaire

### **2. La couverture des risques, analyse et recommandations :**

#### **2.1 La couverture des risques de crédit documentaire par la BADR :**

##### **2.1.1 Couverture du risque de non-paiement :**

La banque oblige son client importateur d'avoir au moins 103% du montant de la transaction sur son compte pour quelle lui ouvre un crédit documentaire, le banquier bloque la provision de 103%, donc il élimine totalement le risque de non-paiement. Le but de la banque est d'éliminer le risque de non-paiement dans les opérations d'importation et d'exportation, de ce fait ce risque est rare au sein de la BADR.

Par cette technique la BADR s'assure que l'exportateur va être payé et l'importateur finance ses opérations par sa trésorerie.

##### **2.1.2 Couverture du risque relatif à l'examen de dossier :**

Grace aux Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires de nombreux litiges sont évités, en ajoute à ça la bonne formation des agents qui examinent les documents a rendu ce risque très rare.

### 2.1.3 Couverture de risque de change :

C'est l'importateur qui support ce risque car la BADR exige au client dans ces réglementations concernant les procédures d'ouverture de crédit documentaire de la dégager de tout risque de change, par le paiement d'un pourcentage égal à 3% de la valeur globale de la provision bloquée pour l'opération, ce montant a pour but couvrir la perte potentielle de change.

Si la perte est supérieure à la provision, l'importateur payera la différence :

- Soit par un accord signé par lui au profit de sa banque ;
- Soit la banque restitue le reste du montant après déduction des frais et des commissions relatives à l'ouverture de crédit documentaire.

### 2.2 Analyse des techniques de couverture de la BADR et recommandations :

Pour se couvrir contre les risque de crédit documentaire les banques tentent à trouver des solutions qui minimise ses risques au maximum et qui leur garantie le paiement de leur engagement.

Après un stage pratique d'un mois au sein de la BADR, nous avons remarqué que les techniques utilisées par la BADR pour se couvrir des risques de la lettre de crédit sont sous forme de clauses obligatoire pour que la banque s'engage dans le crédit avec son client. Nous avons constaté que la banque n'accepte pas la demande d'ouverture d'un client que si elle est totalement couverte contre le risque de change et de non-paiement.

Après étude des techniques utilisées, on a constaté que la stratégie adopté par la BADR pour se couvrir contre le risque de non-paiement est une provision de 103% du montant total de l'opération prélevé du compte de client.

Afin de se couvrir contre le risque de change la banque bloque une provision de 3% du montant total de la transaction.

Ces deux démarches de couverture, ont donné à la banque une sécurité et une garantie dans le financement des opérations de leur client, tout en satisfaisant leur exigence.

On a opté pour **les recommandations** suivantes :

- ✓ Maitriser les différents aspects, astuces et prendre des précautions afin d'éviter de tomber dans des ambiguïtés et des mal entendus entre les différents contractant
- ✓ 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.
- ✓ Mettre à jour les systèmes de traitement afin de minimiser le retard constaté dans les procédures de paiement.
- ✓ Bien formé les banquiers chargées d'examiner et de contrôler les documents nécessaire pour l'ouverture d'une lettre de crédit.
- ✓ La division des tâches pour gagné plus de temps et augmenté l'efficacité du service.



### **Conclusion**

Le crédit documentaire est le moyen le plus sécurisé et le plus coûteux à cause de sa complexité et la garantie qu'il offre aux parties contractantes.

La banque joue un rôle primordiale dans les opérations de commerce extérieur financé par le crédit documentaire, elle veille sur le contrôle et la conformité des documents avec les conditions prévues au contrat et assure le transfert de fonds vers la banque de bénéficiaire. Donc c'est le système bancaire qui offre au crédit documentaire son atout de garantie.

Le stage effectué au sein de la BADR nous a montré la complexité de cette procédure de paiement en terme d'ouverture et de réalisation, nous avons aussi remarqué qu'elle est coûteuse par rapport aux autres moyens de financement soit la remise documentaire ou le transfert libre mais elle est la plus sécurisée pour la banque d'un côté et pour les parties contractant de l'autre côté.

---

## Conclusion Générale

La complexité des échanges internationaux a causé un développement dans les relations entre l'acheteur et le vendeur qui était aux débuts bilatéraux pour devenir multilatérales avec l'intervention des assurances et des banques.

La banque joue un rôle primordial dans les opérations du commerce extérieur, par le biais de ses techniques de paiement et de financement offertes aux importateurs et aux exportateurs.

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.

Notre travail a porté sur l'étude de crédit documentaire comme moyen de paiement des opérations de commerce extérieur, d'abord, nous avons défini dans un cadre théorique le commerce extérieur en général et on a pu voir que sans contrat commercial il n'y aura pas d'échange donc il faut donner une grande importance à sa rédaction c'est la base de tous les transactions internationaux, il y a aussi le respect des réglementations émis par le pays de l'importateur et de l'exportateur ainsi que les règles régies par la CCI dans le champ des incoterms qu'il faut suivre à la lettre pour éviter les imprévus et les litiges.

Ensuite, on a pu énumérer les avantages et les inconvénients des moyens et des techniques de paiement pour arriver à la conclusion suivante qui est le crédit documentaire est la technique la plus sécurisée par rapport aux autres techniques, on a aussi pu réaliser que l'exportateur n'est pas limité dans le financement de ces exportations et qu'il peut recourir à des techniques de financement à court terme et d'autre à moyen et long terme afin d'alléger sa trésorerie.

Notre travail a comme objet, de confirmer ou d'infirmier l'existence d'un ou plusieurs risque dans l'utilisation de cette technique, tout en présentant des techniques de couverture pour ces derniers et afin d'avoir une réponse à notre problématique principale qui est :

**Quel est le mécanisme de déroulement de crédit documentaire et quels sont ses risques et ses défis ?**

---

Notre étude théorique nous a confirmé d'abord, que le crédit documentaire présente des risques pour les contractants, l'exportateur support le risque de non-paiement lorsque l'importateur refuse de prendre la marchandise, l'importateur court un risque de change, la banque émettrice court un risque lié à l'examen de dossier et de non-paiement de la part de son client, la banque correspondante court elle aussi le risque de non-conformité des documents qui va engendrer qui causera des problèmes sur ses engagements envers la banque émettrice.

Ensuite, elle nous a confirmé qu'il existe des techniques de couverture pour l'exportateur, l'importateur et les banques afin de supprimer ces risques

À l'aide de notre stage pratique au sein de la BADR Bank, nous avons conclu que les techniques de financement sont le moteur des échanges internationaux et le moyen qui facilite le déroulement des opérations d'import-export.

Ensuite, nous avons conclu que les banques interviennent pour aider les opérateurs du commerce extérieur dans leurs opérations à l'international, en leur proposant une variété de techniques comme le crédit documentaire, la remise documentaire ou le transfert libre.

Notre étude pratique au sein de la BADR a porté sur le crédit documentaire comme moyen de paiement nous avons arrivé aux conclusions suivantes :

- ✓ C'est un moyen qui offre à l'importateur et l'exportateur une grande sécurité en matière d'échange de marchandises ou de services ;
- ✓ Sa pratique présente une lourdeur dans ses procédures (l'ouverture et la réalisation)
- ✓ Il est très coûteux ;
- ✓ En contre partie de sa sécurité, le crédit documentaire présente des risques :
  - Risque de non-paiement ;
  - Risque de change ;
  - Risque relatif à l'examen de dossier.

---

Ces risques ont donné à la banque un défi qui se résume dans la mise en place de techniques pour la couverture de ses risques afin de satisfaire ses clients et honorer ses engagements

Notre cas nous a permis de confirmer nos hypothèses qui sont :

H1 : La banque offre à ses clients plusieurs techniques de financement du commerce extérieur afin de répondre à leurs besoins.

H2 : La banque encourt des risques liés aux financements des opérations d'importation par la technique de crédit documentaire.

H3 : La banque met en place des techniques lui permettant de faire face aux risques de crédit documentaire.

À partir de notre étude et des résultats obtenus nous proposons aux opérateurs et aux banques les recommandations suivantes :

- ✓ il est préférable pour l'importateur ou l'exportateur Algérien, d'effectuer ses transactions par le biais de crédit documentaire, pour la sécurité qu'il offre même si son coût est élevé mais c'est un risque à prendre pour s'assurer du bon déroulement de la transaction.
- ✓ Essayer de créer des relations à long terme afin de tisser une confiance entre l'importateur et l'exportateur.
- ✓ Maîtriser les différents aspects, astuces et prendre des précautions afin d'éviter de tomber dans des ambiguïtés et des malentendus entre les différents contractants.
- ✓ 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 et veiller sur le respect des clauses de ce contrat.
- ✓ Mettre à jour les systèmes de traitement afin de minimiser le retard constaté dans les procédures de paiement.
- ✓ Bien former les banquiers chargés d'examiner et de contrôler les documents nécessaires pour l'ouverture d'une lettre de crédit.

- 
- ✓ Il faut prendre des garanties de paiement pour supprimer le risque de non-paiement
  - ✓ Proposer aux exportateurs la facturation par une monnaie stable pour éviter le risque de change.
  - ✓ La division des tâches pour gagner plus de temps et augmenter l'efficacité du service.

Le commerce extérieur est un domaine si vaste et si captivant qui pousse à la recherche voici quelque propositions de recherche que nous avons jugé intéressant :

- ❖ Le point clé pour le développement du commerce international en Algérie.
- ❖ L'Algérie d'une économie importatrice à une économie exportatrice.

## Bibliographie

### OUVRAGES :

- 1-Alain SANCHEZ, gestion des risques et financements des opérations de commerce à l'international, CNAN, Paris, 2008
- 2-Luc BERNET-ROLLANDE, Principes de technique bancaire, l'indispensable pour gérer au mieux la relation client, 26<sup>e</sup> édition, Dunod, Paris, 2012
- 3-NAJI,(Jamal), commerce international : théories, techniques et applications, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005
- 4-R. CHIBANI, Le vade-mecum de l'import export, ENAG éditions, 1997,
- 5-Y.SIMON, « technique financière international », édition ECONOMICA, 1993
- 6-L.GHISLAINE & H.MARTINI, « commerce international », édition DUNOD, 2003.
- 7-Ghislaine Legrand, Hubert Martini, Commerce international, éditions DUNOD, 2008.
- 8-Luc BERNET-ROLLANDE, « principes de technique bancaire », DUNOD, 25<sup>e</sup> édition
- 9-B.AMMOUR, « Pratique des techniques bancaires, éditions DAHLAB, 1997.
- 10-Joanne KLEIN-CORNEDE & Dominique DEPREE & Hubert MARTINI, Crédit documentaires, lettre de crédit stand-by, caution et garanties, RB édition, Paris 2010.
- 11-Dominique Doise, Avocat associé, Alérion, « la révision 2007 des Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires, UBAF, Dialogue n°51, Paris juin 2007.
- 12-Naji Jammal, « Commerce International : théories, techniques et application », 2<sup>ème</sup> édition, Québec, 2009.
- 13-Kamal chahrit, techniques et pratiques bancaires et financières, édition collection Guide-Plus, Alger, 2004.
- 14- M.JURA, technique financière internationale, édition DUNOD, Paris, 2003.
- 15-MARTINI. (H), DEPREE. (D), CLIEN-CORNE. (J), crédit documentaire, lettre de crédit stand-by cautions et garanties, revue banque édition, Paris, avril 2007.

16-Jean-Albert COLOMB, Finance de marché.

17-BENAMMAR.J-M, «Techniques du commerce international », édition TECHNIPLUS, France, 1995.

18-C.PASCO, express, « commerce international », édition DUNOD, Paris, 2002.

19-C.PASCO, express, « commerce international », édition DUNOD, 6ème édition, 2007.

20-GARSUAULT (P), PRIAMI (S), PRISSERT (P), Les opérations bancaires avec l'étranger, revue bancaire, Paris, 1997.

### **MEMOIRES :**

BOUCHATAL Sabiha, « Le commerce international paiement, financement et risques y afférents, Décembre 2003, 5<sup>ème</sup> promotion.

KEBBAB Kawthar, SALHI Sarah, Le financement du commerce extérieur par crédit documentaire, 24<sup>ème</sup> promotion, 2011-2012.

GONDA ZANDA Ibrahim, Gestion des risques liés au financement du commerce extérieur par les établissements bancaire, Université de Bamako, 2010.

BERRA fouad, les instruments de couverture du risque de change, Ecole Supérieur de Banque, 5<sup>ème</sup> promotion 2009.

ALTINE Leila, «Elaboration d'une cartographie des risques opérationnels lies à la gestion du crédit documentaire », CESAG, promotion 3, octobre 2010.

### **ARTICLES ET TEXTES REGLEMENTAIRES :**

Article RUU 600.

Article RUU 500.

Règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, Règlement de la Banque d'Algérie n°07-01.

Article 543 bis du décret législatif n°93-08 du 25.04.1993.

Articles 172 et 181 de la loi n° 80-07 du 09/08/1980 relative aux assurances.

Article 2 du règlement n°91-12 relatif à la domiciliation des importations.

**AUTRES DOCUMENTS :**

Hubert MARTINI, séminaire sur : « le traitement des crédits documentaires », 21 et 22 février 2010.

Manuel de procédure "le crédit documentaire", Société Inter Bancaire de Formation SIBF.

F, TALEB cours de magister, droit bancaire et financier, université d'Oran, 2010-2011.

AKIL, rafik, Les opérations de commerce extérieur, direction de la formation BEA, 2008.

Dominique Doise, Avocat associé, Alérion, « la révision 2007 des Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires, UBAF, Dialogue n°51, Paris juin 2007.

Documents interne de la BADR.

Espace Entreprises « SOCIETE GENERALE », Crédit documentaire\_ savoir plus.

Manuels d'utilisation de la messagerie Swift.

**SITES INTERNET :**

Moteur de recherche : [www.google.com](http://www.google.com)

<https://fr.wikipedia.org>

[www.eur-export.com](http://www.eur-export.com)

<https://import-export.societegenerale.fr>

[www.bank-of-algeria.dz](http://www.bank-of-algeria.dz)

[www.badr-bank.dz](http://www.badr-bank.dz)

[www.memoireonline.com](http://www.memoireonline.com)

[www.service-public.fr](http://www.service-public.fr)

[www.glossaire-international.com](http://www.glossaire-international.com)

<http://m-elhadi.over-blog.com>.



## Table des matières

Dédicaces

Remerciements

Liste des tableaux

Liste des figures

Liste des abréviations

Liste des annexes

Résumé

Sommaire

**Introduction générale.....I**

**Chapitre 1 : Le commerce extérieur**

**Introduction ..... 2**

**Section 1 : Généralités et réglementation du commerce extérieur en Algérie ..... 3**

1 Généralités sur le commerce extérieur : ..... 3

1.1 le contrat de commerce extérieur..... 3

1.1.1 Définition ..... 3

1.1.2 Eléments constitutifs d'un contrat de commerce extérieur ..... 3

1.1.2.1 Les éléments généraux ..... 3

1.1.2.2 Les éléments techniques et commerciaux ..... 4

1.1.2.3 Les éléments financiers ..... 4

1.1.2.4 Les éléments juridiques ..... 4

1.2 Les incoterms : ..... 4

1.2.1 Définition ..... 5

1.2.2 Les différents incoterms édités par la CCI : ..... 5

1.2.3 Classement des incoterms : ..... 7

1.2.3.1 Selon le mode de transport ..... 7

1.2.3.2 Selon le type de vente..... 7

1.3 Les documents utilisés dans le commerce extérieur : ..... 7

1.3.1 Les documents de prix : ..... 8

1.3.1.1 La facture pro forma ..... 8

1.3.1.2 La facture commerciale ..... 8

1.3.1.3 La facture consulaire ..... 8

1.3.1.4 La note de frais..... 9

1.3.2 Les documents de transport : ..... 9

1.3.2.1	Le connaissement maritime .....	9
1.3.2.2	La lettre de transport aérien .....	10
1.3.2.3	Le duplicata de la lettre de voiture internationale .....	10
1.3.2.4	La lettre de transport routier .....	10
1.3.2.5	Le récépissé postal .....	10
1.3.3	Les documents d'assurance : .....	11
1.3.3.1	La police flottante ou police d'abonnement .....	11
1.3.3.2	La police au voyage.....	11
1.3.4	Les documents annexes : .....	11
2	Réglementation du commerce extérieur en Algérie .....	13
2.1	Règlement de la Banque d'Algérie : .....	13
<b>Section 2:Les techniques et moyens de paiement des opérations ducommerce extérieur</b>		<b>16</b>
1	Les techniques de paiements : .....	16
1.1	Le virement: .....	17
1.1.1	Définition : .....	17
1.1.2	Les avantages et les inconvénients du virement bancaire : .....	17
1.1.2.1	Les avantages.....	17
1.1.2.2	Les inconvénients.....	17
1.2	Le chèque : .....	18
1.2.1	Définition : .....	18
1.2.2	Les avantages et les inconvénients du chèque : .....	18
1.2.2.1	Les avantages.....	18
1.2.2.2	Les inconvénients.....	19
1.3	Le billet à ordre : .....	19
1.3.1	Définition : .....	19
1.3.2	Les avantages et les inconvénients du billet à ordre : .....	19
1.3.2.1	Les avantages.....	19
1.3.2.2	Les inconvénients .....	19
1.4	La lettre de change : .....	19
1.4.1	Définition .....	19
1.4.2	Les avantages et les inconvénients de la lettre de change : .....	20
1.4.2.1	Les avantages .....	20
1.4.2.2	Les inconvénients.....	20

2	Les moyens de paiement :	20
2.1	Le transfert libre :	20
2.1.1	Définition :	20
2.1.2	Déroulement d'un transfert libre :	20
2.1.3	Les avantages et les inconvénients du transfert libre:	21
2.1.3.1	Les avantages	21
2.1.3.2	Les inconvénients	22
2.2	Le contre remboursement :	22
2.2.1	Définition :	22
2.2.2	Les avantages et les inconvénients du contre remboursement :	22
2.2.2.1	Les avantages	22
2.2.2.2	Les inconvénients	22
2.3	La remise documentaire (l'encaissement documentaire) :	23
2.3.1	Définition :	23
2.3.2	Les intervenants :	23
2.3.3	Formes de réalisation :	24
2.3.4	Déroulement d'une remise documentaire:	25
2.3.5	Avantages et inconvénients d'une remise documentaire :	26
2.3.5.1	Les avantages	26
2.3.5.2	Les inconvénients	26
2.4	Le crédit documentaire :	26
2.4.1	Définition :	26
2.4.2	Les intervenants :	27
2.4.2.1	Le donneur d'ordre	27
2.4.2.2	La banque émettrice	27
2.4.2.3	La banque notificatrice	27
2.4.2.4	Le bénéficiaire	27
2.4.3	Déroulement du crédit documentaire :	27
2.4.4	Avantages et inconvénients du crédit documentaire :	29
2.4.4.1	Les avantages	29
2.4.4.2	Les inconvénients	29
<b>Section 3 : Les techniques de financement des opérations du commerce extérieur</b>		<b>29</b>
1	Les techniques de financement à court terme	29

1.1	Le crédit de préfinancement :	29
1.1.1	Définition :	29
1.1.2	Caractéristiques :	30
1.1.3	Avantages et inconvénients de crédit de préfinancement :	30
1.1.3.1	Les avantages	30
1.1.3.2	Les inconvénients	30
1.2	La mobilisation des créances nées sur l'étranger :	31
1.2.1	Définition :	31
1.2.2	Caractéristiques :	31
1.2.3	Avantages et inconvénients des mobilisations des créances nées sur l'étranger	31
1.2.3.1	Les avantages	31
1.2.3.2	Les inconvénients	31
1.3	Les avances en devises :	31
1.3.1	Définition :	32
1.3.2	Caractéristiques :	32
1.3.3	Avantages et inconvénients de l'avance en devises :	32
1.3.3.1	Les avantages	32
1.3.3.2	Les inconvénients	32
1.4	L'affacturage	33
1.4.1	Définition :	33
1.4.2	Caractéristiques :	33
1.4.3	Déroulement de l'affacturage :	33
1.4.4	Avantages et inconvénients de l'affacturage :	34
1.4.4.1	Les avantages	34
1.4.4.2	Les inconvénients	34
2	Les techniques de financement à moyen et long termes	34
2.1	Le crédit fournisseur :	34
2.1.1	Définition :	34
2.1.2	Caractéristiques :	35
2.1.3	Déroulement d'un crédit fournisseur :	35
2.1.4	Avantages et inconvénients de crédit fournisseur :	35
2.1.4.1	Les avantages	35
2.1.4.2	Les inconvénients	36

2.2	Le crédit acheteur : .....	36
2.2.1	Définition .....	36
2.2.2	Caractéristiques : .....	36
2.2.3	Déroulement d'un crédit acheteur : .....	37
2.2.4	Avantages et inconvénients de crédit acheteur : .....	38
2.2.4.1	Les avantages .....	38
2.2.4.2	Les inconvénients .....	38
	<b>conclusion</b> .....	39
 <b>Chapitre 2 : Le crédit documentaire, ses risque et la couverture de ces risques</b>		
	<b>Introduction</b> .....	40
	<b>Section 1 :Généralités sur le crédit documentaire</b> .....	41
1	La domiciliation.....	41
1.1	La domiciliation des importations .....	41
1.1.1	Définition .....	41
1.1.2	Le traitement ou la procédure de la domiciliation .....	41
1.1.3	Gestion et suivi du dossier de domiciliation .....	42
1.1.4	Apurement de la domiciliation .....	43
1.2	La domiciliation des exportations.....	44
1.2.1	Définition .....	44
1.2.2	Traitement de l'opération .....	44
1.2.3	Gestion du dossier de domiciliation .....	45
1.2.4	Apurement du dossier de domiciliation .....	45
2	Le crédit documentaire.....	46
2.1.1	Définitions.....	46
2.1.2	Réglementation du crédit documentaire : .....	46
2.1.3	Les principaux changements apportés par les RUU 600 : .....	46
2.1.4	Caractéristiques du crédit documentaire .....	47
2.1.5	Les intervenants : .....	47
2.1.5.1	Le donneur d'ordre .....	48
2.1.5.2	La banque émettrice .....	48
2.1.5.3	La banque notificatrice .....	49
2.1.5.4	La banque confirmante .....	50
2.1.5.5	Le bénéficiaire.....	50

2.1.5.6 Les autres acteurs possibles .....	50
2.1.6 Types de crédit documentaire.....	51
2.1.6.1 Le crédit documentaire révocable .....	51
2.1.6.2 Le crédit documentaire irrévocable.....	51
2.1.6.3 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé .....	52
2.1.7 Les modes de réalisation du crédit documentaire:.....	52
2.1.7.1 Réalisable par paiement à vue.....	52
2.1.7.2 Réalisable par paiement différé.....	52
2.1.7.3 Réalisable par acceptation .....	52
2.1.7.4 Réalisable par négociation (ou par escompte) .....	53
2.1.8 Les crédits documentaires spéciaux :.....	53
2.1.8.1 Le crédit « red clause ».....	53
2.1.8.2 Le crédit revolving .....	54
2.1.8.3 Le crédit transférable.....	54
2.1.8.4 Le crédit « back to back ».....	54
2.1.9 Caractéristique du crédit documentaire : .....	55
2.1.9.1 Les dates butoir .....	55
2.1.9.2 Le pli cartable .....	55
2.1.9.3 Les réserves.....	55
2.1.10 Autres caractéristiques :.....	56
2.2 L'ouverture du crédit documentaire : .....	57
2.3 Réalisation du crédit documentaire : .....	58
<b>Section 2 : Les risques et la couverture des risques du crédit documentaire.....</b>	<b>59</b>
1 Les risques de crédit documentaire :.....	59
1.1 Risque documentaire :.....	60
1.2 Risque de non-paiement ou risque d'insolvabilité : .....	60
1.3 Le risque de change : .....	60
1.4 Le risque pays :.....	61
1.4.1 Le risque de non transfert ou de non convertibilité :.....	61
1.4.2 Le risque souverain :.....	61
1.4.3 Risque catastrophique :.....	61
1.5 Risque technique :.....	61
2 La couverture des risques du crédit documentaire : .....	62

2.1	La couverture du risque de non-paiement .....	62
2.1.1	Les couvertures internes : .....	62
2.1.1.1	Le choix des moyens et les techniques de paiement adéquat .....	62
2.1.1.2	La clause de réserve de propriété .....	62
2.1.1.3	Les mesures comptables .....	62
2.1.1.4	Le paiement anticipé .....	63
2.1.1.5	Le crédit documentaire .....	64
2.1.2	les couvertures externes : .....	64
2.1.2.1	L'assurance crédit .....	64
2.1.2.2	L'affacturage .....	64
2.1.2.3	La garantie de paiement .....	65
2.1.2.4	La lettre de crédit « stand-by » .....	65
2.2	La couverture du risque de change .....	65
2.2.1	L'avance en devises : .....	65
2.2.2	Les opérations à option .....	65
2.2.2.1	Option d'achat (call) .....	66
2.2.2.2	Option de vente (put) .....	66
2.2.3	Les opérations à terme : .....	66
2.2.3.1	Contrat à terme .....	66
2.2.3.2	Swap .....	67
2.2.4	Le termaillage .....	67
2.3	Couverture du risque politique et du risque catastrophique : .....	67
	<b>conclusion</b> .....	68
	<b>Chapitre 3 : La gestion des risques de crédit documentaire au sein de la BADR</b>	
	<b>Introduction</b> .....	70
	<b>Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil</b> .....	71
1	Présentation de la BADR BANQUE .....	71
1.1	Historique de la BADR BANQUE : .....	71
1.2	Missions et objectifs de la BADR : .....	71
1.2.1	Les missions de la BADR : .....	71
1.2.2	Les objectifs de la BADR : .....	72
1.3	Les différents domaines financés par la BADR : .....	72
1.4	Les formules de crédits : .....	74

1.5	Les filiales de la BADR .....	75
2	ORGANIGRAMME GENERALE DE LA BADR .....	75
3	Organisation et présentation de l'agence centrale Amirouche (060).....	77
3.1	Fiche technique de l'agence centrale (060) BADR :.....	77
3.1.1	Département exploitation et crédit : .....	77
3.1.2	Département commerce extérieur : .....	77
3.1.3	Département administration et comptabilité : .....	77
3.1.4	Département contrôle :.....	78
3.1.5	Département recouvrement juridique et contentieux :.....	78
3.2	Organigramme de l'agence Amirouche (060).....	79
	<b>Section 2 : Réalisation d'un crédit documentaire à l'import au sein de la BADR.....</b>	<b>80</b>
1	L'ouverture de crédit documentaire.....	80
1.1	Identification des parties contractant : .....	80
1.1.1	Identification de l'importateur :.....	80
1.1.2	Identification de l'exportateur : .....	80
1.1.3	Objet du contrat : .....	80
1.2	La mise en place de crédit documentaire : .....	81
1.2.1	La domiciliation bancaire.....	81
1.2.2	L'ouverture du crédit documentaire .....	84
1.2.3	Transmission de la demande d'ouverture du crédit documentaire .....	86
2	La réalisation de crédit documentaire .....	89
3	L'endos du connaissance .....	90
4	L'apurement du dossier.....	91
	<b>Section 3: Les risques de crédit documentaire au sein de la BADR et leurs couvertures, analyse et recommandations.....</b>	<b>91</b>
1	Les risques encourus par la BADR.....	92
1.1	Le risque de non-paiement .....	92
1.2	Le risque relatif à l'examen de dossier .....	92
1.3	le risque de change.....	92
2	La couverture des risques, analyse et recommandations .....	92
2.1	La couverture des risques de crédit documentaire par la BADR .....	92
2.1.1	Couverture du risque de non-paiement .....	92
2.1.2	Couverture du risque relatif à l'examen de dossier .....	92
2.1.3	Couverture de risque de change .....	93



2.2	Analyse des techniques de couverture de la BADR et recommandations.....	93
	<b>Conclusion.....</b>	<b>95</b>
	<b>Conclusion générale.....</b>	<b>A</b>
	<b>Bibliographie</b>	
	<b>Table des matières</b>	
	<b>Annexes</b>	

# ANNEXES



# Annexe n°1 : Facture pro forma

Code	Description	Qté	Unité	P.U. HT	Montant HT	TVA
09PORT	Frais de transport - transitaire Marseille - rendu CFR Port d'Alger Conteneur complet 20' dry dang incluant la livraison notre entrepôt -> votre transitaire + container	1	U	2 450,00	2 450,00	0,00
RIB	IBAN (International Bank Account Number) FR76 10278394170002304840111 BIC (Bank Identifier Code) CMCIFR2A					
EX02	Exonération TVA selon art. 262 ter I. du CGI Marchandises d'origine UE					

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL	AGENCE LOCAL AMIROUCHE
DOMICILIATION IMPORT	
10/04/2017 1 10 00047 eur	
ALGER LE, 12.01.17	

Devis gratuit. Les prix TTC sont établis sur la base des taux de TVA en vigueur à la date de remise de l'offre. Toute variation de ces taux sera répercutée sur les prix.

Taux	Base HT	Montant TVA
0,00	28 156,89	

Total HT	28 156,89
Total TVA	0,00
Total TTC	28 156,89
Acomptes	0,00
Net à payer	28 156,89 €

Siret : 51934173900018 - APE : 4669B - RCS : Angers 519341739 - N° TVA intracom : FR74519341739 - Capital : 60 000,00 €

## Annexe n°02 : Engagement

*BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL  
SCE ETRANGER MARCHANDISES  
17 BD COLONEL AMIROUCHE 060 ALGER*

### ENGAGEMENT

JE SOUSSIGNE : *M<sup>r</sup> HANZA SAID*

RAISON SOCIAL : *EURL MEDITERRANEE POLYESTER*

ACTIVITE : *CONSTRUCTION NAVALE*

ADRESSE : *07 CHEBACHEB KHEMIS EL KHECHNA W BOUMERDES*

M'engage au nom de la société a destiner les produits imports exclusivement aux besoins de l'exploitations de l'entreprise et de ce fait , je m'interdits a revendre les produits en question en l'état .

En outre j'atteste que les produits importés correspondants aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

Fait a Alger le 12/01/2017

Le..Gérant  
HANZA SAID



# Annexe n°03 : Formulaire de demande d'ouverture de crédit documentaire



بنك الفلاحة و التنمية الريفية  
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

Formulaire demande d'ouverture de crédit documentaire

Cadre réservé au client

Nom de l'agence bancaire de domiciliation : **BADR AMIROUCHE 060**

1 DONNEUR D'ORDRE : EURL MEDIANEE POLYESTER SISE A 07 CHEBACHEB KHEMIS EL KHECHNA W DE BOUMERDES  
tél /fax : (024-93-69-42 / 024-93-63-69) Email : pol.med@ yahoo.fr

2 BENEFICIAIRE (SCOPAC 12 RUE DE LAOISSILLONNETTE 49300 CHOLET Tél : 02 41 46 10 63 / Fax : 09 71 70 88 24)

3 MONTANT ET DEVISE (28 156.09 € – VINGT HUIT MILLE CENT CINQUANTE SIX DINARS ET 09) :  
SPECIFICATION DU MONTANT : Maximum  Environ

4 FORME DU CREDIT : Irrevocable  Transférable

5 INSTRUCTIONS DE CONFIRMATION : sans confirmation  avec confirmation

6 DATE DE VALIDITE 09/04/2017  
LIEU DE VALIDITE : FRANCE

7 CREDIT REALISABLE AUPRES : IBAN (International Bank Account Number ) FR76 1027 8394 1700 0230 4840 111/BIC (Bank Identifier Code) CMCIFR2A.  
par paiement : à vue  différé à ..... jours

8 EXPEDITIONS PARTIELLES : autorisées  interdites  autres

9 TRANSBORDEMENTS : autorisés  interdits

10 EMBARQUEMENT : bateau  avion  EXPEDITION PRISE EN CHARGE : camion  chemin de fer   
PAR :  bateau  avion  camion  chemin de fer

CONDITIONS DE LIVRAISON : FOBCIF  CFR  FCA  CPT AUTRES..... LIEU .....  
AU PLUS TARD LE : 20/03/2017 de : France a destination de : PORT ALGER

11 DESCRIPTION DES MARCHANDISES/SERVICES (brève description)  
-Résine PO FR 510, Gelcoat FR 10, Résine PO FR 531 Résine 1629 XYDQ, POLYMOLD LV 150RC,CORE L5040, Résine 429V1.3ACC1,Feutre 4mm,Fil de Projection, Bouche Pore, Nettoyant Cirex 019,Cire En-Pate FK 333 MR, Gelcoat Blanc Finition, Gelcoat Bleu Finition, Gelcoat Blanc Moulage, Gelcoat Bleu Moulage.

12 DOCUMENTS D'EXPEDITION REQUIS :  
1. 10 Facture définitives  
2. 2/3 connaissements originaux moins (1) établi à l'ordre de la Badr confirmé ordonnateur.  
3. 1/3 pli cartable adressé à Méditerranée polyester.  
4. L'eurlet Certificat d'origine.  
5. Certificat de contrôle qualité établi par vous-même  
6. Attestation du capitaine de bord avoir reçu un pli-cartable dont 01 facture définitive originale +01 connaissement originale.  
7. Liste colisage.  
8. Veuillez porter notre numéro d'identification fiscale(099835072226879) sur le connaissement original.

13 PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS :  
dans les 24... jours après la date d'expédition  
\*A défaut d'indication, le délai est fixé à 21 jours maximum





# Annexe n°03 : Formulaire de demande d'ouverture de crédit documentaire

14	ASSURANCE COUVERTE PAR	<input checked="" type="checkbox"/> ordonnateur	<input type="checkbox"/> fournisseur
15	AUTRES CONDITIONS :		
16	INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR :		
17	INSTRUCTIONS FRAIS ET COMMISSIONS :		
<p>Nous dégageons la BADR de tout risque de change.</p> <p>Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte N° 045061300052.....</p> <p>Les marchandises sont affectées par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements dans le cadre de ce crédit documentaire.</p> <p>Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce internationale</p> <p>Tarif Douanier / 3907509100/3208101000/7019310000/7019190000/340396000/3402901000 00209990 NIF N° : 099835072226879</p> <p>Signature de l'ordonnateur : <b>Le Gérant</b>  Nom prénom : <b>HAMZA SAID</b> <b>HAMZA SAID</b> </p> <p>Date : 12/01/2017</p> <p>Cadre réservé à l'Agence de Domiciliation</p>			
<p>A confirmer les informations suivantes, et faire suivre les documents réglementaires ci dessous par courrier à la DGA/OI/DCE à l'Adresse 01 rue Mustapha bouhired , Alger :</p> <p>Document PREG : montant <b>3.394.000,00</b> - cours <b>117</b> - date <b>12/01/17</b></p> <p>Ou /Ticket autorisation (AUT1): montant, date validité, nature du crédit</p> <p>Attestation de domiciliation de revente en l'état : <input type="checkbox"/> oui <input checked="" type="checkbox"/> non</p> <p>Attestation de domiciliation de prestation : <input type="checkbox"/> oui <input checked="" type="checkbox"/> non</p> <p>Autorisation pour importations produits réglementés : <input type="checkbox"/> oui <input checked="" type="checkbox"/> non</p> <p>Lettre d'engagement de non revente en l'état : <input checked="" type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non</p> <p>Autres précisions : .....</p> <p>Signature(s) et cachet :  responsable étranger marchandise _____ Directeur le l'Agence _____ date _____</p> <p>Cadre réservé DCE</p> <p>Instructions et/ou observations : _____</p> <p>Date et visa de l'admission : _____</p>			

## Annexe n°04 : Attestation de validation de PREG

### ATTESTATION DE VALIDATION DE PREG

Alger, le 12/01/2017

GRE de rattachement : AMIROUCHE

Agence de : AMIROUCHE 060

Nom ou raison sociale : EURL MEDITERRANEE POLYETER

Compte n° : 060 045061 52 300

Numéro de domiciliation : 160401.2017.1.10.00047 EUR DU 12/01/2017

Type de réalisation : CREDIT DOCUMENTAIRE

Montant en devises : EUR 28 156,89

Montant de l'opération : 11,103% - DA 3 394 000.00

Numéro et code d'opération : C13-1343 DU 12/01/2017

NOM ET PRENOMS SUIVI DES SIGNATURES HABILITEES :

1 - Le Charge de l'opération : DJAFAR NASRINA

2 - Le Directeur Responsable de l'étranger marchandise.

3 - Le Directeur de l'agence.

NB : L'original de cette attestation doit accompagner les formalités de transfert à transmettre à la DGA OI

- Copie à classer dans le dossier agence.
- Copie à conserver personnellement par chacun des signataires.





## Annexe n°05 : Attestation d'impayé

Agence locale Amirouche 060  
Sous Direction des Engagements et Exploitations

# ATTESTATION

Faisant référence à la note de la Direction Générale Adjointe des Opérations Internationales du 09/08/05 (Réf .DGA n° 105/2005), nous soussignés, Banque de l'Agriculture et du Développement Rural, Agence centrale Amirouche 060, sise au 17, Bd Amirouche Alger, attestons par la présente que

**EURL M. X. MEDITERRANNEE POLYESTER**

Domiciliée à nos guichets, titulaire d'un compte courant N°

**003 00060 045061 52 300**

N'enregistre aucun impayé ce jour.

*Banque de l'Agriculture et du Développement  
Rural*

Fait à Alger le 12/01/2017





## Annexe n°06 : Facture définitive

Code	Description	Qté	P.U. HT	Montant HT
MPD	Cre en pate FK 333 MR 20 cartons de 12 boîtes de 411 gr <i>origine USA</i>	240	11,50	2 760,00
MPD	Gel coat blanc finition 4 bidons de 25 kg - lot n° 17020032 <i>origine France</i>	100,00	3,45	345,00
MPD	Gel coat bleu finition 4 bidons de 25 kg - lot n° 17030320 <i>origine France</i>	100,00	4,19	419,00
MPD	Gel coat blanc moulage 10 bidons de 25 kg - lot n° 16490053 <i>origine France</i>	250,00	3,45	862,50
MPD	Gel coat bleu RAL 5015 moulage 10 bidons de 25 kg - lot n° 17030321 <i>origine France</i>	250,00	4,19	1 047,50
09PORT	Frais de transport - transitaire Marseille - Rendu CFR Port d'Alger Conteneur complet 20' dry dang incluant la livraison notre entrepôt => votre transitaire + conteneur	1	2 450,00	2 450,00
RIB	IBAN (International Bank Account Number) FR76 10278394170002304840111 BIC (Bank Identifier Code) CMCIFR2A			
EXO2	Exonération TVA selon art. 262 ter I. du CGI			

Nous certifions que la marchandise livrée est de tous points de vue conforme à la facture Pro Forma n° DE20160055 du 09/01/2017

**SCOPAC**  
12 rue de l'Oisillonnette - 49300 Cholet  
Tél. 09 52 09 19 25 - Fax 09 57 09 19 25  
Sarl au capital de 60000€ - APE 4669B  
RCS Angers 519 341 739

**Récapitulatif des échéances :**

Date d'échéance	Mode de paiement	Montant de l'échéance	Solde dû
16/02/2017	Virement international	28 156,89	28 156,89

Escompte pour règlement anticipé : 0%


En cas de retard de paiement, une pénalité égale à 3 fois le taux d'intérêt légal sera exigible (Décret 2009-138 du 9 février 2009)

Taux	Base HT	Montant TVA
0,00	28 156,89	

Total HT	28 156,89
Total TVA	0,00
Total TTC	28 156,89
Acomptes	0,00
<b>Net à payer</b>	<b>28 156,89 €</b>



# Annexe n°07: Bill of lading

SHIPPER /SCOPAC 12 BOUE DE L'OISILLOINETTE 49300 HOLET. TEL/0241461063 FAX/0971706821		<b>ORIGINAL BILL OF LADING</b>	
CONSIGNEE A L'ORDRE DE LA B A D R		EXPORT REFERENCES R4100256	
NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify EURL MEDITERRANEE POLYESTER 07 CHEBACHEB KHEMIS EL KHECHNA W DE BOUMERDES. NIF 099 835 072 226 879		CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros Head Office: 4, quai d'Arenic - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95 562 024 422 R.C.S. Marseille	
PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
VESEL	PORT OF LOADING	MARSEILLE	THREE (3)
NICOLA	MARSEILLE PORT FRANÇAIS	PORT D'ALGER	FINAL PLACE OF DELIVERY*
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO
GESU118968/1 SEAL 1493547		1X20 DRY DISANT CONTENEUR  8 PALETTES DE 426 PACKAGES  .RESINE PO FR 510,GELCOAT FR 10, RESINE PO FR 531 RESINE 1629XYDQ,POLYMOLD LV 150RC,CORE L5040,RESINE 429V1.3ACC1,FEUTRE 4M4,PIL DE PROJECTION,BOUCHE PORE, NETTOYANT CIREX 019,CIRE EN PATE FK 333 MR,GELCOAT BLANC FINITION,GELCOAT BLEU FINITION, GELCOAT BLANC MOULAGE,GELCOAT BLEU MOULAGE CONTRAT DE VENTRE:CFR PORT D'ALGER. CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE 17 5000095  DONT MARCHANDISE DANGEREUSE UN 1325 - CLASSE 4,1 - GE II UN 1866-CLASSE 3-GE III UN 1263-CLASSE 3 -GE II  FRET PAYE ***** Continued on Next Sheet      Sheet 1 of 2 ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER, CARRIER NOT RESPONSIBLE.	KGS      KGS      CBM 7084.14 KGS.
ADDITIONAL CLAUSES			
4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility 5. FCL 77. THC at destination payable by consignee as per line/port tariff 153. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account. 179. Container with Port of Discharge Algiers can be delivered in Algiers Port or in ODCY Alterco at Rouba. Container delivered from ODCY Alterco are transferred from Algiers Port by truck or are transferred from Bejaia Port by train. Way of transfer remains at discretion of CMA CGM carrier and under his responsibility. 190. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 4 months and 21 days from the date of discharge. 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the		York/Antwerp rules, 2004. 216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting therefrom and be subject to freight surcharge. 225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel. 236. By tendering the hazardous goods for carriage, Merchant guarantees the accuracy of the description of the goods and undertakes to warn the consignee, the notify party, and all its sub contractors on the transport, storage and handling prescriptions referred to in the IMDG Code and the Material Safety Data Sheet. Merchant's particular attention is drawn on clause 20 of this bill of lading. 241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill	
RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt of port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (w/o prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though contract contained herein or evidenced hereby had been made between them. All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office. In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void. (OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)			
PLACE AND DATE OF ISSUE	MARSEILLE	26 FEB 2017	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM Agences France SAS as agents for the carrier CMA CGM S. A.
SIGNED FOR THE SHIPPER			
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING			

# Annexe n°07: Bill of lading

**CMA CGM**

**ORIGINAL  
BILL OF LADING**

VOYAGE NUMBER	336NCS
BILL OF LADING NUMBER	MRS0760925

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		MARSEILLE	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
NICOLA	MARSEILLE PORT FRANÇAIS	PORT D'ALGER			
MARKS AND NOS. CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

PSN: FLAMMABLE SOLID, ORGANIC, N.O.S.  
UN Number: 1325 - IMDG Class: 4.1 - PG: II  
Chemical name: siloxanes  
PSN: RESIN SOLUTION  
UN Number: 1866 - IMDG Class: 3 - PG: III -  
Flashpoint: 31°C  
PSN: RESIN SOLUTION  
UN Number: 1866 - IMDG Class: 3 - PG: III -  
Flashpoint: 31°C  
\*\*\*\*\*

Shipped on Board NICOLA 26-FEB-2017 CMA CGM Agences France SAS  
As agents for the Carrier

Weight in Kgs Total: 1 CONTAINER(S)

Continued From Previous Sheet Sheet 2 of 2 7084.140  
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

**ADDITIONAL CLAUSES**

2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.  
249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.  
251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 22 per day per 20 ft and USD 44 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 44 per day per 20 ft and USD 88 per day per 40 ft. From the 61st day USD 60 per day per 20ft and USD 120 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers.  
282. Free out conditions in all Algerian port.  
274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following to

the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.  
320. Demurrage payable by consignee from date of discharge for special containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 33 per day per 20 ft and USD 66 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 44 per day per 20 ft and USD 88 per day per 40 ft. From the 61st day USD 60 per day per 20ft and USD 120 per day per 40ft. 251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 22 per day per 20 ft and USD 44 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 44 per day per 20ft and USD 88 per day per 40 ft. From the 61st day USD 60 per day per 20ft and USD 120 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers.

PLACE AND DATE OF ISSUE	MARSEILLE	26 FEB 2017	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM Agences France SAS as agents for the carrier CMA CGM S. A.
SIGNED FOR THE SHIPPER	*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING		

## Annexe n°08 : Lever de réserve

### EURL MEDITERRANEE POLYESTER

Fabrication des pièces en polyester pour Véhicules Industriels.  
Construction Navale  
Capital Social 10.000.000 DA.

Adresse : 07 Chebacheb Khemis El Khechna, W. Boumerdes  
Tél./Fax : 024.93.69.42 / 0561 20 95 75  
Email : [pol.medi@yahoo.fr](mailto:pol.medi@yahoo.fr)  
Site web : [www.meditpol.com](http://www.meditpol.com)  
N° compte : 045061300052



Khemis El Khechna le 06/03/2017



BADR Amirouche  
Alger

Objet : Lever de réserve.

Nous venons par la présente lettre, lever toutes réserves sur les documents

Concernant :

- LC N° : 175000095
- MONTANT : 28 156.89 euro.
- FOURNISSEUR : SCOPAC.
- ADRESSE : 12 RUE DE L'OISEILLONETTE 49300 CHOLET.

Dans l'attente veuillez agréer mes salutations.

Le Gérant :

*Youssef SAID*

Méditerranée Polyester  
KHEMIS EL KHECHNA  
BOUMERDES



**Annexe n°09 : Lever de réserve**

**BANQUE DE L'AGRICULTURE & DU DEVELOPPEMENT RURAL  
AGENCE CENTRALE AMIROUCHE - 060-**

**17. Bd Colonel Amirouche - ALGER -**

Alger, Le 06.03.2017

**D.T.O.E-S.D.C.D  
D.I-101-**

Objet :

AM: 58237

FAV: SCOPAC

N/Réf : ETRANGER /CREDOC

LC: 17.50.00095

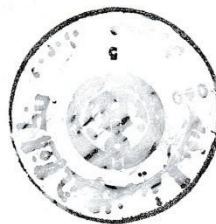
ORDRE: EURL ~~M~~ MEDITERRANEE POLYSTER

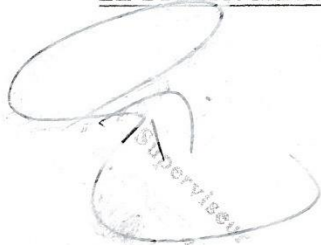
Conformément aux instructions de notre relation, nous vous autorisons à lever  
Les réserves sur les documents d'un montant de **28.156.89 EUR** relatif au crédit  
Cité en objet.

BL SIGNE  
Facture signée

Bonne réception.

LE SUPERVISEUR



  
Superviseur