

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES

HEC Alger

**Mémoire de fin d'étude pour l'obtention du diplôme de licence en sciences
commerciales**

Option: Management

THEME :

**Le crédit documentaire comme le seul instrument de
paiement dans les opérations du commerce extérieur**

En Algérie

Etude de cas: la Banque Nationale d'Algérie BNA

Présenté par :

Mr. ABDESL AM LOUKKAS

Mr. FOUZI GUEDDOUDJ

Mr. KHIER ZELOUACHE

Encadreur :

Mr. ABDENACER.KHERRI

Maitre-assistant à HEC Alger

24^{ème} promotion

Juin 2011

ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES

HEC Alger

**Mémoire de fin d'étude pour l'obtention du diplôme de licence en sciences
commerciales**

Option: Management

THEME :

**Le crédit documentaire comme le seul instrument de
paiement dans les opérations du commerce extérieur**

En Algérie

Etude de cas: la Banque Nationale d'Algérie BNA

Présenté par :

Mr. ABDESL AM LOUKKAS

Mr. FOUZI GUEDDOUDJ

Mr. KHIER ZELOUACHE

Encadreur :

Mr. ABDENACER.KHERRI

Maitre-assistant à HEC Alger

24^{ème} promotion

Juin 2011



Dédicace

Je dédie ce modeste travail à:

Mes chers parents qui ont toujours été présents avec leur soutien, leur encouragement et leur priseuse aide dont ils ont toujours fait preuve pendant toutes ces années.

Mes aimables frères et sœurs qui m'ont toujours soutenu dans ma vie.

Mes chers enseignants qui, de près ou de loin ont contribué à notre réussite dans le milieu scolaire et universitaire que ce soit par un encouragement ou un conseil.

Tous mes collègues à l'EHEC ainsi qu'à la cité universitaire CUTA. Et aussi à tous mes chers amis.

Je le dédie affectueusement avec un énorme plaisir en leur témoignant ma tendresse admirable.

★ABDESLAM★



Dédicace

Je dédie ce modeste travail qui est le fruit de mes efforts à

Mes très chers parents qui non pas cessé de m'encourager

Pendant tout le cursus.

À, mes frères et sœurs, et à toute ma famille

À tous mes amis

Et à tous ceux qui ont pris place dans mon cœur.

FOUZI



Dédicace

Tout d'abord Merci à Dieu

J'ai l'honneur et le grande plaisir de dédier ce travail à:

*Mes très chers parents que j'aime beaucoup qui mon
toujours soutenue, aidée et encouragée que dieu vous rende
tous le bien que vous m'avez offert.*

A ma famille: mes frères et sœurs sans exception.

*A mes amis de l'INC : BOUKADOUM Naoufel, Moussa,
Amina, Nesrin, Asma, Lidia, et a tous les étudiant de
groupe 05 MGT, et a tous mes amis qui me tien a cœur.*

*Aussi à mes amis de la chambre: Haroun, Bachir et
Mechkour.*

Et à tous ceux qui ont pris place dans mon cœur R,

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

★ KHER★



REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier en tout premier lieu ALLAH Tout Puissant de nous avoir donné la volonté et la puissance pour élaborer ce modeste travail.

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

Ainsi que nous remercions chaleureusement notre sympathique promoteur, Mr. MENSOUR et l'ensemble du personnel de la BNA, EL BIAR.

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

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

Merci

Résumé

Le commerce extérieur est d'une importance considérable qu'il constitue une composante principale de l'économie du pays. L'éloignement géographique et les différences linguistiques et juridiques font apparaître de nombreux risques, une nécessité donc d'organiser les procédures de commerce extérieur selon des règles régies par un organisme international. C'est pour cette raison que le crédit documentaire a été créé comme technique de paiement qui a pour objet de sécuriser les transactions et formaliser leurs procédures. Il est primordiale pour les entreprises algériennes exerçant une des activités import/export habituellement ou occasionnellement de maîtriser la procédure de crédit documentaire, du fait que l'état en 2009 a obligé les opérateurs de commerce extérieur à l'utiliser dans le paiement de leur importation de biens.

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

Pour illustrer les notions théoriques on s'est opté pour passer un stage pratique au sein de la Banque Nationale d'Algérie, c'est au niveau de la banque que se présentent les opérateurs du commerce extérieur pour réaliser leurs transactions. Elle assure donc une garantie pour les deux parties avec la vérification des documents qu'elle effectue au cours de la réalisation de crédit documentaire. Pour enrichir notre étude pratique nous avons distribué un questionnaire aux clients importateur/exportateur de la BNA, qui porte principalement sur la pratique de crédit documentaire en Algérie ainsi que ses difficultés.

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

Les mots clés:

Crédit documentaire, commerce extérieur, import, export, moyens de paiement, incoterms, la domiciliation, les techniques de paiement à l'international.

الخلاصة:

للتجارة الخارجية أهمية كبيرة إذ تمثل العنصر الأساسي للاقتصاد الوطني، لكن المسافات الجغرافية و الاختلافات اللغوية و القانونية تبرز صعوبات عديدة، ومنه جاءت الحاجة لتنظيم إجراءات التجارة الخارجية وفقا لقواعد دولية و هذا من اجل تامين و تسهيل المعاملات الدولية ومن بين هذه القواعد الاعتماد المستندي الذي يلبي أكثر هذه الحاجة حيث يقوم بتامين و بتسهيل عمليات التصدير و الاستيراد.

فالدولة الجزائرية قامت بفرض الاعتماد المستندي كتقنية وحيدة للدفع بالنسبة لعمليات التجارة الخارجية و هذا من خلال المادة 69 من قانون المالية التكميلي 2009.

تتركز دراستنا في البداية على عموميات التجارة الخارجية و متطلبات العقد الدولي و تقنيات الدفع المستعملة مع التركيز على الاعتماد المستندي لغرض التحقق من هذه التقنية من حيث التامين و الضمان.

و نظرا لان البنوك تلعب دور الوسيط في عمليات الدفع الخاصة بالتجارة الدولية قمنا بفترة تربية في البنك الوطني الجزائري وذلك للتعلم في طريقة سير الاعتماد المستندي على مستوى هذا الأخير، كما قمنا بتوزيع استبيان على عملاء البنك في مصلحة التجارة الخارجية و الذي ركزنا فيه على مدى تطبيق و نجاعة الاعتماد المستندي في الجزائر.

عند تحليل النتائج التي حصلنا عليها من دراسة الحالة و الاستبيان استنتجنا أن الاعتماد المستندي يوفر الحد الأقصى من التامين و الضمان لعمليات التجارة الخارجية، كما أن له عدة عيوب منها التعقيد و التكلفة المرتفعة الناجمة عن بطء إجراءاته.

الكلمات الدالة:

الاعتماد المستندي، تقنيات الدفع، وسائل الدفع، تامين و ضمان الدفع، التجارة الخارجية، التوطين البنكي، الاستيراد و التصدير، البنك الوطني الجزائري.

Abstract:

Foreign trade is of considerable importance that is a main component of the economy. The geographical distance and language and legal differences show many risks, thus needs to organize the procedures of foreign trade according to universal rules. The documentary credit is the payment instrument which best meets this need for security. It is crucial for the Algerian company engaged in activities of import / export regularly or occasionally to master the process of documentary credit, knowing that the Algerian government in 2009 forced the operators of foreign trade to use the documentary credit in the payment of documentary importation of goods.

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

View of the importance of intermediary role played by the banking system in the payment transaction in foreign trade, we pass a practicum in the National Bank of Algeria is to illustrate the theoretical concepts that we have accumulated during our literature. The documentary credit provides security for both parties through the verification of documents that the bank do during the procedure of documentary credit. Practice to enrich our study we distributed a questionnaire to client importers / explorers of the National bank of Algeria, which focuses on documentary credit practice in Algeria and its difficulties.

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

Keywords:

Documentary credit, documentary techniques, payment instruments, international payment techniques, security of international payment, Incoterms, direct debit, foreign trade, the National Bank of Algeria.

La liste des tableaux

Numéros du tableau	Titre des tableaux	Pages
1	présentations des déferents incoterms	12
2	présentation des incoterms selon la répartition des frais entre acheteur et vendeur	13
3	Les avantages et les inconvénients de chèque	35
4	Avantages et inconvénients de la lettre de change	36
5	les avantages et les inconvénients de billet à ordre	37
6	Avantages et inconvénients de virement bancaire	39
7	avantages et inconvénients de la remise documentaire	45
8	Avantages et inconvénients d'un transfert libre	46
9	Avantages et inconvénients du crédit revolving	54
10	Avantages et inconvénients du crédit transférable	55
11	avantages et inconvénients du crédit adossé	55
12	Avantages et inconvénients du crédit documentaire avec red clause	57
13	avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur	61
14	Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur	62
15	L'ancienneté de clientèle (résultat de la question n° 1)	90
16	Activité et statut L'étendue des opérations commerciales clientèle (résultat de la question n° 2)	91
17	L'étendue des opérations commerciales (résultat de la question n° 3)	92
18	Mode de transport (résultat de la question n° 4)	92
19	Incoterm utilisé (résultat de la question n° 5)	93
20	L'obligation de Credoc (résultat de la question n° 6)	94

La liste des tableaux (suite)

Numéros du tableau	Titre des tableaux	Pages
21	Type de Credoc (résultat de la question n° 7)	94
22	Les causes d'obligation de Credoc (résultat de la question n° 8)	95
23	Raison de choix de la BNA (résultat de la question n° 9)	96
24	Satisfaction des clients (résultat de la question n° 10)	97

Liste des figures

Numéro de figure	Titre de figure	Page
1	Schéma de déroulement d'un virement SWIFT d'un acheteur français à un vendeur suisse	39
2	Schéma de déroulement d'une remise documentaire	42
3	Schéma de déroulement d'un crédit documentaire	60
4	Présentation graphique de la facture d'importation de 2007-2008	66
5	Présentation graphique de la facture d'importation de premier semestre de 2009 et 2010	67
6	Organigramme de la BNA	77
7	Organigramme de la BNA (Agence EL-BIAR)	79
8	Présentation graphique de l'ancienneté de clientèle (résultat de la question n° 1)	88
9	Présentation graphique de l'activité et statut des entreprises (résultat de la question n° 2)	89
10	Présentation graphique de l'étendue des opérations commerciales (résultat de la question n° 3)	90
11	Présentation graphique de mode de transport utilisé (résultat de la question n° 4)	93
12	Présentation graphique d'incoterms utilisés (résultat de la question n° 5)	93
13	Présentation graphique de l'avis des clients sur l'imposition de Credoc (résultat de la question n° 6)	94
14	Présentation graphique de type de Credoc utilisé (résultat de la question n° 7)	95
15	Présentation graphique des causes d'obligation de Credoc (résultat de la question n° 8)	96
16	Présentation graphique des raisons de choix de la BNA (résultat de la question n° 9)	97
17	Présentation graphique de niveau de satisfaction des clients (résultat de la question n° 10)	97

Liste des Abréviations:

Abréviation	Significations
BA	Banque d'Algérie
BAFI	banque africain de développement.
BM	Banque mondiale.
BNA	Banque Nationale d'Algérie.
CCI	chambre de commerce internationale.
CEDAC	Comptes En Dinars Algériens Convertibles
Credoc	crédit documentaire.
DG	Direction générale
DLVI	duplicata de lettre de voiture international
DRE	direction régionale d'exploitation
DZD	Dinar Algérien.
EUR	Euro.
FMI	fond monétaire international.
Incoterm	international commercial termes.
L/C	lettre de crédit
LFC	loi de finance complémentaire.
LTA	lettre de transport aérien.
LTR	lettre de transport routier.
RUU	règle et usance uniforme
RUUCD	règle et usance uniforme relative au crédit documentaire.
SARL	société par responsabilité limité
SBLC	stand-by letter of credit
SWIFT	Society for Wordwid Interbank Financial Telecommunication.
TVA	taxe sur la valeur ajoutée.
UNIDROIT	Institut International pour l'unification du droit privé.
USD	United stat dollars.
CNIS	Centre National de l'Information et des Statistiques
DRE	La direction régionale d'exploitation

Liste des annexes

Annexes	Nom de l'annexe
Annexe 1	demande d'ouverture dossier domiciliation
Annexe 2	Attestation de la taxe domiciliation bancaire
Annexe 3	Facture pro-forma
Annexe 4	Accusé de domiciliation
Annexe 5	Le SWIFT
Annexe 6	Prélèvement de devise
Annexe 7	Demande d'ouverture crédit documentaire
Annexe 8	Accusé d'ouverture crédit documentaire
Annexe 9	Certificat de contrôle de qualité
Annexe 10	Certificat d'origine
Annexe 11	Le connaissance maritime
Annexe 12	Facture commerciale
Annexe 13	Le questionnaire

SOMMAIRE

	Page
<u>Introduction Générale</u>	1
<u>Chapitre I: Généralité sur le commerce extérieur</u>	3
I-1: Eléments fondamentaux du commerce extérieur.....	3
I-2 : Les documents usuels du commerce extérieur.....	14
I-3: La domiciliation bancaire.....	19
<u>Chapitre II: Techniques et instruments de paiement de commerce extérieur</u>	30
II-1: Les termes de paiement.....	30
II-2: Les instruments de paiements.....	34
II-3: Les techniques de paiements de commerce extérieur.....	40
<u>Chapitre III: Le crédit documentaire comme moyen de paiement du commerce extérieur</u>	50
III-1: Généralité sur le crédit documentaire.....	50
III-2: caractéristiques, modes de réalisation et déroulement de crédit Documentaire.....	58
III-3: les risques et les garanties bancaires.....	65
<u>Chapitre VI: Le crédit documentaire au sein de la BNA (cas pratique)</u>	75
VI-1: Présentation de la Banque National d'Algérie.....	75
VI-2: Cas pratique d'un crédit documentaire au sein de la BNA.....	83
VI-3: L'analyse du crédit documentaire par un questionnaire.....	88
Conclusion générale	100
Bibliographie.	
Annexes.	

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

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

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

A cet effet, des techniques sont introduites pour faire face aux certains risques dont le « **crédit documentaire** » fait partie, ce mode est considéré comme le moyen idéal destiné à promouvoir l'ouverture de relations commerciales à l'époque où la méfiance est la règle entre partenaire.

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

De ce point de vue, on s'est opté à poser la problématique suivante :

« Quel est le mécanisme de déroulement de crédit documentaire et quels sont les avantages de ce mode de paiement pour les entreprises économiques algériennes ? »

Cette problématique nous amène à peser d'abord quelques questions élémentaires :

- ❖ Existe-t-il vraiment une formalisation suffisante de commerce extérieur ?
- ❖ Les modes de paiement classique sont ils efficaces pour la couverture des risques ?
- ❖ Est-ce que le crédit documentaire est le mode de paiement idéal ?
- ❖ Quel sera l'effet de l'obligation de l'importation par crédit documentaire pour les entreprises algériennes ?

On aperçu ces questions on a eu quelques idées qui peuvent être traduites en hypothèses :

- ❖ La législation commerciale internationale a pris de l'ampleur avec les années on adoptant des règles et des procédures selon la conjoncture.
- ❖ La nécessité d'adopter des moyens plus efficaces en matière de sécurité remet en cause les modes de paiement classiques.
- ❖ Parlant de sécurité de la transaction, le crédit documentaire peut présente le mode de paiement idéal.
- ❖ Le crédit documentaire peut offrir plus de sécurité aux entreprises algériennes pour les paiements que pour le control de la marchandise.

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

Le premier chapitre : Généralité sur le commerce extérieur

Une étude de contrat de commerce international, ses règles et la procédure de sa domiciliation.

Le deuxième chapitre : Moyens et techniques de paiement

Ce chapitre étudie les termes de commerce extérieur, les moyens les techniques (modes) de paiement utilisés à l'international.

Le troisième chapitre : Le crédit documentaire comme mode de paiement

Ce chapitre est réservé entièrement à l'étude théorique de la procédure de crédit documentaire, ses types et ses avantages et inconvénients.

Le quatrième chapitre : Cas pratique de crédit documentaire au sein de la BNA

Dans ce chapitre on va présenter l'organisme d'accueil, suivre la procédure de crédit documentaire au sein de la banque et enfin analyser le crédit documentaire de point de vue de ses utilisateurs.

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

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

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

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

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

I-1 Eléments fondamentaux du commerce extérieur :

I-1-1 Cadre réglementaire du commerce extérieur :

« C'est au XIX^e siècle que le commerce internationale des marchandises prend véritablement son essor.

En moins de cent ans, de 1830 à 1913, le volume des échanges mondiaux est multiplié par vingt, au lieu de trois le siècle présidant.

Au 1913, ce commerce représentait 33% de la production mondiale, en 1800 il ne représentait que 3%. »¹

Le commerce extérieur en Algérie a connu de grandes mutations dues essentiellement aux différentes politiques économiques et financières adoptées depuis l'indépendance.

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

¹ MUCCHILLI, (Jean- Louis): *relations économiques internationales*, Hachette Education ,2^{ème} édition, Paris, 1994, P. 11.

I-1-1-1 Phase d'étatisation du commerce extérieur :

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

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

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

Mais ce système n'a pas duré longtemps, puisque en 1974, il a été remplacé par l'instauration du système de Programme Général d'Importation/Exportation (PGI/PGE) qui consistait en la délivrance des Autorisations Générales d'Importation/Exportation (AGI/AGE). Il a été ensuite renforcé par la loi 78-02.

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

Dès 1986, les entreprises nationales ont eu le statut d'entreprises publiques économiques (EPE), ce qui suppose l'autonomie quant à la prise de décision et la commercialité dans leurs rapports avec les tiers.

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

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

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

I-1-1-2 Phase de libéralisation du commerce extérieur :

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

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

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

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

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

Elle a fait de la Banque d'Algérie l'autorité monétaire de part son conseil de la monnaie et du crédit (CMC). Elle a également redéfini les conditions de gestion des banques commerciales qui étaient de simples caissiers de l'Etat à l'ère de l'économie planifiée¹

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

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

D'autres dispositions réglementaires furent promulguées, dont notamment :

- ❖ Décret 91-37 du 03/02/1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur.
- ❖ Règlement 91-03 du 20/02/1991 relatif aux conditions d'exercice des opérations d'importation de biens en Algérie, et de leur financement.
- ❖ Instruction N° 625 de la 18/08/1992 relative au financement du commerce extérieur.²

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

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

Aussi, pour l'importation de biens ou services, aucun titre ni autorisation administratifs ne sont requis. Toutefois, toute opération d'importation ou d'exportation doit faire l'objet d'une domiciliation préalable selon les modalités arrêtées par les règlements 91-12 et 91-13 relatifs à la domiciliation bancaire.

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

¹BENISSAD, (Hocine):*La réforme économique*, OPU, 1991, P .92.

²BELHIMER(Ammar):*La dette extérieure de l'Algérie*, édition Casbah, 1998, P.173.

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

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

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

Ne faisant pas exception des autres Etats, l'Algérie a adapté ses services bancaires aux Règles et Usances Uniformes (RUU) de la chambre de commerce internationale (CCI) qu'il convient de la présenter.

I-1-1-3 Présentation de la Chambre de Commerce International (CCI)

Fondée en 1919, la chambre de commerce internationale est une organisation non gouvernementale agissant aux services des milliers d'affaires internationales. Elle rassemble des milliers de groupements économiques et d'entreprises aux intérêts internationaux dans plus de 130 pays.

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

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

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

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

- ❖ Crédits documentaires.
- ❖ Encaissements documentaires.
- ❖ Termes commerciaux internationaux (Incoterms).
- ❖ Remboursement de banque à banque.

- ❖ Garanties et cautions internationales.

Quelques services de la CCI :

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

I-1-2 Le contrat de commerce extérieur¹ :

Toute opération commerciale internationale se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.

Le contrat du commerce international peut comporter plusieurs difficultés liées :

- ❖ Aux discordances probables entre les lois.
- ❖ A l'existence éventuelle d'une mauvaise foi entre les partenaires.
- ❖ Aux embûches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux.
- ❖ Aux aléas fâcheux.

Pour éviter ces difficultés et préserver les intérêts des deux parties, la rédaction du contrat doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précisions.

Pour ces différentes raisons, les aspects fondamentaux liés au contrat de commerce International devront être bien maîtrisés.

I-1-2 -1 Définition du contrat commercial international :

Est considéré contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

I-1-2 -2 Conditions de formation :

En plus des conditions de validité d'un contrat en général, le contrat de commerce international s'établit sur la base d'une offre ferme du vendeur suivie d'une acceptation, sans condition de cette offre par l'acheteur.

Le contrat entre en vigueur à la signature des deux parties, généralement après avoir rempli certaines conditions préalables (paiement des acomptes, mise en place d'une garantie de restitution d'avance...).

¹ BAAZIZ (Rebai), BENDAOUD, (Sofiane) : *Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire*, mémoire de fin d'étude INC, Alger, 2007, PP.29-31.

I-1-2-3 Effets du contrat de commerce international :**I-1-2-3 -1 Obligations des parties****❖ obligations du vendeur**

- Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat.
- Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu.
- Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer.

❖ Obligations de l'acheteur

- Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises.
- Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison "obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante"¹, tout en prenant les dispositions conservatoires pour préserver ses intérêts.

I-1-2-3 -2 Transfert de propriété et de risques**❖ Transfert de propriété**

Ce transfert intervient, en règle générale, une fois que l'acheteur se sera acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due.

❖ Transfert de risques

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

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

Aussi, le recours aux "Incoterms", qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode de transport à utiliser, constitue la meilleure solution.

I-1-2-4 Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international :

Le contrat de commerce international comporte généralement quatre grandes parties :

❖ Des 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.

¹ Convention de Vienne du 29 mai au 3 juin 1933

❖ Des éléments techniques et commerciaux:

- Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité ...
- 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.

❖ Des 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 que la monnaie de facturation et de paiement.
- Garanties bancaires à mettre en place.
- Données fiscales et douanières.

❖ Des éléments juridiques**• Conditions liés à l'exécution du contrat:**

- Date de mise en vigueur du contrat.
- Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise.

• Conditions juridiques liées aux garanties bancaires:

- **Droit applicable au contrat accepté par les deux parties :** il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige.
- **Règlement des différends :** outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; 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. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure.
- **Clause de résiliation :** cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous avons cité "l'incoterm à utiliser" qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et "la liste des documents" en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie. En raison de l'importance de ces notions, nous allons les traiter dans les prochaines sections.

I-1-3 Les Incoterms :

Pour remédier aux malentendus et litiges entre négociants de différents pays, et afin de faciliter et uniformiser la rédaction des contrats de ventes internationaux, il était question d'initier et de codifier des termes commerciaux les plus couramment utilisés dans le commerce international.

C'est ainsi qu'il a été mis en place une solution internationale représentée par une série de directives universelles appelée "incoterms" afin d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter les différends éventuels.

I-1-3-1 Notions générales :

C'est en 1936 que la CCI (Chambre de Commerce Internationale) a mis en place des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux. Par la suite plusieurs ajouts et modifications successifs ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication en 1953 sous le nom "incoterms".

Ces derniers ont subi également plusieurs autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990. Enfin, la dernière version 2000 qui est la plus actualisée dans la mesure où elle tient dûment compte de l'évolution des techniques liées aux opérations du commerce international.

L'acronyme « incoterms » provient de "international commercial terms", c'est une codification des termes de ventes et conditions de transport à l'international.

Les incoterms ont été élaborés :

- ❖ D'une part, dans le but d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent.
- ❖ D'autre part, pour éviter toute ambiguïté dans la répartition, entre l'acheteur et le vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.

La version 2000 constitue la synthèse des commentaires des utilisateurs des incoterms selon, les évolutions constatées dans les pratiques du commerce international.

Les amendements apportés dans cette version, concernent :

- ❖ Le dédouanement et les obligations en matière de paiement des droits en vertu des termes FAS et DEQ.
- ❖ Les obligations de chargement/ déchargement en vertu du terme FCA.
- ❖ D'autres précisions, introduites pour définir certains termes à savoir : livraison, expédition, port, bateau, navire, lieu, endroit, locaux...

I-1-3-2 Classement des Incoterms :

❖ Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur:

- **Groupe E** : comprend l'incoterm **Ex work** :

Obligation minimale pour le vendeur.

- **Groupe F** : (Free : franco) comprend les incoterms **FCA, FAS et FOB** :

Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.

- **Groupe C** : (Cost or Carriage : coût ou port) comprend : **CFR, CIF, CPT et CIP**

Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.

- **Groupe D** : (delivered : rendu) comprend les incoterms **DAF, DES, DEQ, DDU et DDP**.

Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

❖ **Selon le mode de transport**

- **Transport maritime** : Il comprend les incoterms : **FAS, FOB, CFR, CIF, DES et DEQ**.
- **Transport terrestre** : L'incoterm approprié à ce mode est le **DAF**.
- **Tous modes de transport** : Ils concernent les incoterms : **EXW, FCA, CPT, CIP, DDU et DDP**.

❖ **Selon le type de la vente**

- **Vente départ** : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays.

Elle comprend les groupes : **E, F et C**.

- **Vente arrivée** : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée.

Elle comprend le groupe **D** sauf l'incoterm **DAF** qui n'appartient à aucune catégorie.

Tableau n°01 : les différents incoterms

EXW	EX Work	(à l'usine) Tous les frais à partir de l'endroit indiqué sont à la charge de l'acheteur. Ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.	Tous modes
FCA	Free Carrier	(Franco Transporteur) le vendeur remplit ses obligations lorsqu'il livre les marchandises entre les mains du transporteur au point convenu.	Tous modes
FAS	Free Along Side Ship	(Franco le long du navire) les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise a été placée le long du navire.	Maritime
FOB	Free On Board	(franco à bord) le vendeur doit livrer la marchandise à bord du navire, tous les frais et risques sont à sa charge jusqu'à ce que la marchandise passe le bastingage.	Maritime
CFR	Cost and Freight	(Coût et fret) le vendeur doit supporter les frais de transport de la marchandise jusqu'au port de destination.	Maritime
CIF	Cost Insurance Freight	Coût Assurance Fret 'Port de destination convenu'	Maritime
CPT	Carriage Paid To	Port Payé jusqu'à 'Lieu de destination convenu'	Tous modes
CIP	Carriage Insurance Paid to	Port Payé Assurance Comprise jusqu'à 'lieu de destination convenu.	Tous modes
DAF	Delivered At Frontier	Rendu Frontière (lieu convenu)	Terrestre
DES	Delivered Ex Ship	Rendu Ex Ship (Port de destination convenu)	Maritime
DEQ	Delivered Ex Quay	Rendu a quai droits acquittés.	Maritime
DDP	Delivered Duty Paid	Rendu Droits Acquittés	Maritime
DDU	Delivered Duty Unpaid	Rendu Droits Non Acquittés.	Maritime

SOURCE : LEGRAND. G, MARTINLH: *Management des opérations de commerce international*, DUNOD, Paris, 1997, P.8.

Tableau n° 02 : présentation des incoterms selon la répartition des frais entre acheteur et vendeur

Sigle	emballage	Chargement Emptage usine ou entrepôt départ	Acheminement Au port ou à l'aéroport	Formalités Douanières	Passage portuaire aéroportuaire Plateforme de groupe au départ	Transport principal	assurance	Passage portuaire aéroportuaire plateformes de groupe à l'arrivée	Formalités douanières Impôts droits et taxes	Acheminement à l'usine ou à l'entrepôt d'arrivée	Déchainement en usine ou entrepôt d'arrivée
EXW	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
FAS	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A
FCA	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A
FOB	V	V	V	V	AV	A	A	A	A	A	A
CFR	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
CPT	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A
CIF	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
CIP	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
DAF	V	V	V	V	V	AV	AV	A	A	A	A
DES	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A
DEQ	V	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A
DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	A	V	A
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A

A : frais à la charge de l'acheteur, V: frais à la charge de vendeur

Source : LEGRAND. (Ghislaine), MARTINI. (Hubert): *commerce international*, édition DUNOD, Paris, 2003, P.95.

I-1-3-3 Limite des Incoterms :

Bien que les incoterms facilitent grandement les échanges internationaux en donnant une interprétation homogène aux termes commerciaux, ils ne résolvent pas tous les problèmes et présentent certaines lacunes, dont notamment : le problème du transfert de propriété, le caractère facultatif, l'obligation de faire des ajouts (ancrage géographique à l'incoterm...).

I-1-2 Les Documents usuels du commerce extérieur :

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

Compte tenu de l'importance de ces documents, il nous a paru utile de présenter les plus usités d'entre eux.

I-1-2-1 Les documents de prix :

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- ❖ L'identité des contractants.
- ❖ L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce.
- ❖ Le pays d'origine et de provenance des marchandises.
- ❖ La nature des marchandises ou des services fournis.
- ❖ Leur qualité, prix unitaire et le montant global.
- ❖ La monnaie de facturation et la monnaie de règlement.
- ❖ La décomposition en part transférable et part payables en DA.
- ❖ Date d'établissement de la facture et délais de livraison.
- ❖ Conditions de vente et de livraison.
- ❖ Autres informations jugées utiles par les deux parties.

Quant aux types de factures, on peut citer :

I-1-2-1-1 La facture Pro forma :

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale

Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives que nécessite une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire...).

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

I-1-2-1-2 La facture commerciale (définitive)

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

I-1-2-1-3 La facture consulaire :

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

I-1-2-1-4 La facture douanière :

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

I-1-2-3 Les documents de transport (expédition) :

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

I-1-2-2-1 Le Connaissance maritime (bill of lading):

« Le connaissance maritime est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; un originale de ce titre signé par la compagnie sera demandé au port de destination pour retirer les marchandises embarquées. »¹

C'est un titre prouvant que la marchandise a été à bord, et se verra être transportée dans les meilleures conditions et délais.

Le connaissance assure simultanément trois fonctions, il sert de :

- ❖ Récépissé d'expédition pour le chargeur.
- ❖ Contrat de transport entre le chargeur et l'armateur.
- ❖ Titre de propriété transmissible par voie d'endos.

En égard à son importance, le connaissance maritime doit comporter certaines informations, à savoir :

- ❖ Le nom du navire.
- ❖ Le port d'embarquement.
- ❖ Le port de déchargement.
- ❖ Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire.
- ❖ La description de la marchandise transportée.
- ❖ Le nombre de connaissances originaux.
- ❖ Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...).
- ❖ Les conditions de paiement.
- ❖ Le terme de vente (Incoterm).

¹ MONOD (Didier-Pierre): *Moyens et techniques de paiement internationaux*, édition ESKA, Paris 1999, P.226

- ❖ La date d'expédition.
- ❖ La mentions « clean on board ».
- ❖ La signature du capitaine du navire.

Il est à noter également qu'un connaissement peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que :

La mention « on Deck », c'est-à-dire « en portée » ou « chargée sur le pont », ce qui signifie que les marchandises sont entreposées sur un espace non couvert du navire.

Le connaissement de charte-partie : La charte partie est un contrat d'affrètement de tout ou partie d'un navire, conclu entre l'un des contractants et la compagnie de transport maritime afin d'acheminer une marchandise qui, en raison de sa nature ou de son importance, ne peut être transportée de la manière la plus générale et la plus simple.

La mention de réserve qui est une clause manuscrite ajoutée par le capitaine du navire ou la compagnie de navigation, indiquant certaines précisions concernant l'emballage ou la marchandise même.

Un connaissement net « clean of leading » est un connaissement ne comportant aucune réserve.

Le connaissement peut être établi soit :

- ❖ **Au porteur (bearer)** : le porteur devient propriétaire de la marchandise.
- ❖ **A personne dénommée (straight consigned)** : il désigne nominativement la personne qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas il n'est pas endossable).
- ❖ **A ordre (to order)** : établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention "clean on board" (marchandise embarquée net de réserves) tandis que la mention "received for shipment" (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé "lettre de garantie" afin de lui permettre de prendre possession des marchandises.

Il s'agit donc d'une caution par laquelle le banquier atteste que l'importateur est le destinataire des marchandises. C'est donc un engagement irrévocable pris par la banque de payer au cas où le client faillit à son obligation de paiement.

I-1-2-2-2 La lettre de transport aérien (LTA) :

"Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien : LTA"¹

La LTA est un récépissé d'expédition non négociable car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété.

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

¹ Convention de Varsovie du 12.10.1929.

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.

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

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

I-1-2-2-3 La lettre de transport routier (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.

Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.

La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

I-1-2-2-4 Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI) :

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention internationale de Rome 1933).

Ce document est constitué de six feuillets dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge "duplicata de lettre de voiture" et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété.

I-1-2-2-5 Le récépissé postal (bulletin d'expédition) :

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

I-1-2-3 Document de transport combiné :

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

I-1-2-3-1 Les documents d'assurance :

Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisations prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport. Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance.

En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980, à l'exception des contrats qui sont imputés sur les lignes de crédit conclues avec les institutions internationales (BM¹, BAFD², FMI¹...).

¹ BM : Banque mondiale.

² BAFI : banque africain de développement.

La valeur de l'assurance correspond généralement au coût de revient des marchandises majoré de 10 à 20%.

Les documents d'assurance doivent comprendre les mentions suivantes : la date de souscription, la description de la marchandise, une énumération des risques couverts, le nom de l'assuré, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...

Parmi les principaux documents d'assurance, on peut citer :

I-1-2-4-1 La police d'assurance :

C'est un contrat entre une entreprise d'assurance et le souscripteur qui atteste que sa marchandise est assurée contre les risques éventuels

Parmi les risques pris en charge par la police d'assurance nous retrouvons en général: les accidents survenus au moyen de transport (nauffrage, accident de route...), les dommages causés à la marchandise (vol, perte...) et les opérations de manutentions, auxquels s'ajoutent pour le transport maritime ou fluvial :

- ❖ **Le risque d'avarie particulière** : qui correspond à toute détérioration, perte ou dommages subis par la marchandise elle-même au cours de son transport ou lors de sa manutention ou pendant son séjour à quai ou en entrepôts.
- ❖ **Le risque d'avarie commune** : qui peut naître de la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaires ou dommages résultants des décisions prises par le capitaine du navire dans l'intérêt commun du navire et de la cargaison (charge).

I-1-2-4-2 Le certificat d'assurance :

C'est une attestation émanant de l'assureur certifiant l'existence d'un contrat d'assurance couvrant des risques bien déterminés pour les marchandises mentionnées.

I-1-2-4-3 L'avenant :

C'est un document, le cas échéant, constatant des modifications, ou apportant des additifs au contrat d'assurance (police d'assurance) initialement établi.

Lorsque les modifications consistent en la désignation d'un nouveau bénéficiaire, on parle d'avenant de délégation.

Les documents douaniers :

Ces documents concernent les déclarations en douanes, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

I-1-2-6 Les autres documents utilisés :

Il existe d'autres documents qui sont nécessaires pour certains types d'importation, on peut énumérer :

I-1-2-6-1 listes de colisage et de poids :

Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids....

¹ FMI : fond monétaire international.

I-1-2-6-2 Le certificat de provenance :

C'est un document établi dans le seul cas où les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il atteste la provenance réelle des marchandises.

I-1-2-6-3 Le certificat d'origine :

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est à dire le pays où elles ont été produites.

I-1-2-6-4 Le certificat sanitaire :

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

I-1-2-6-5 Le certificat phytosanitaire :

Ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

I-1-2-6-6 Le certificat d'analyse ou de qualité :

Ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

Nous pouvons citer également d'autres documents qui sont peu utilisés : la liste des frais, La liste de spécification, le certificat de poids ou de pesage, le certificat isotopique...

I-1-3 La domiciliation bancaire :

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

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

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

I-1-3-1 La domiciliation des importations :**I-1-3-1-1 Définition :**

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

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

I-1-3-1-2 Conditions préalables à la domiciliation :

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

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

I-1-3-1-3 Procédure de domiciliation :

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

- **Ouverture du dossier**

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model **FDI** pour les importations à délai normal et model **FDIP** pour les importations à délai spécial.

L'importation à délai normal est une opération réalisée dans un délai de 6 mois à compter de la date de domiciliation. A contrario, l'importation à délai spécial dépasse la durée de 6 mois et doit être autorisée par la Banque d'Algérie.

- **Tenue des répertoires**

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

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

- **Attribution d'un numéro de domiciliation¹**

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

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases :

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

¹ Les documents internes de la BNA.

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

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

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

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

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

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

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

Case H : Devise : trois lettres selon le code IZO

Exemple de domiciliation de Banque Nationale d'Algérie - El-BIAR.621.

16	01	35	2010	4	10	00014	EUR
----	----	----	------	---	----	-------	-----

- **Attestation de domiciliation**

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

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

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

- **Comptabilisation de l'opération**

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

Débit	Client
Crédit	Commission de domiciliation et taxe

I-1-3-1-4 Le règlement financier :

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

- **Règlement avant dédouanement**

Cette opération peut se faire sous les formes suivantes :

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

- **Règlement après dédouanement**

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

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

I-1-3-1-5 Déclaration d'apurement des dossiers :

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

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

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

- Le 30 avril de l'année suivante pour les dossiers ouverts le premier semestre de l'année en cours.
- Le 30 octobre de l'année suivante pour les dossiers ouverts le deuxième semestre de l'année en cours.

I-1-3-1-6 Gestion du dossier :¹

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

- **Contrôle des engagements**

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

- **Inventaire**

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

- **Bilan du dossier**

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

- **Décision du guichet domiciliaire**

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

- ❖ **Dossier apuré :**

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

- ❖ **Dossier en excédent de paiement :**

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

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

- ❖ **Dossier en insuffisance de paiement :**

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

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

¹ Documents interne de la BNA.

❖ **Dossier apuré non utilisé :**

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

I-1-3-1-7 Archivage du dossier :

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

I-1-3-2 La domiciliation des exportations :**I-1-3-2 -1 Définition :¹**

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

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

I-1-3-2 -2 Procédure de domiciliation ²:

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

❖ **Ouverture du dossier**

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

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

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

❖ **Tenue des répertoires**

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

❖ **Attribution d'un numéro de domiciliation**

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

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

¹ AKLI, (Rafik) : *les opérations de commerce extérieur*, direction de la formation BEA, 2008, p.22.

² Ibid, PP.23-24.

Case A : Numéro du guichet domiciliataire.

Case B : Année et trimestre.

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

Case D : Numéro chronologique extrait du registre extra comptable.

❖ **Comptabilisation de l'opération**

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

I-1-3-2 -3 Règlement financier :

Le règlement peut se faire sous plusieurs formes :

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

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

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

I-1-3-2 -4 Gestion du dossier :

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

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

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

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

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

- ❖ Le dossier est apuré.
- ❖ Le dossier n'est pas apuré compte tenu de la réalisation de l'opération qui n'est pas encore achevée.

- ❖ Le dossier est en « excédent de rapatriement » : Dans ce cas, soit le montant figurant sur la déclaration douanière est inférieur à celui indiqué sur la formule de règlement, et soit la déclaration douanière n'est pas encore reçue.
- ❖ Le dossier est en « insuffisance de rapatriement » : Dans ce cas, soit le montant figurant sur la déclaration douanière est supérieur à celui porté sur la formule de règlement, et soit la formule de règlement n'est pas encore reçue.
- ❖ Le banquier invite son client (l'exportateur) à régulariser sa situation s'il constate des irrégularités. En cas de refus de ce dernier et passé un délai d'un mois, le dossier est signalé à la Direction du contrôle des changes de la BA.¹

I-1-3-3 Les autres opérations du commerce extérieur² :

I-1-3-3-1 Les contrats et marchés :

I-1-3-3-1-1 Définition :

Le contrat est une convention par laquelle deux (02) ou plusieurs parties s'engagent d'un commun accord à respecter certaines conditions nécessaires à la réalisation d'une opération commerciale ou d'un projet lié un marché déterminé.

I-1-3-3-1-2 Les clauses du contrat :

- ❖ Clauses commerciales : L'objet du contrat (prestations du service, études...), les spécifications techniques, les procédures et les délais de fabrication et d'envoi, l'identification des deux contractants...
- ❖ Clauses financières : Les prix des biens et des frais accessoires, le montant du contrat, les modalités de paiement, le montant des acomptes, le montant de la part transférable...
- ❖ Clauses juridiques : Elles fixent les obligations des parties en contrat et visent la préservation de leurs intérêts : tribunal compétent, règlement à l'amiable au recours à l'arbitrage de la CCI, loi applicable, cautions à mettre en place...

I-1-3-3-1-3 L'étude et l'accord :

Le projet définitif d'un contrat doit prendre, dans le détail, les éléments suivants : les parties contractantes, l'objet du marché, la qualité des personnes devant signer le contrat, le montant global du marché, les modalités de paiement, les conditions de réalisation du contrat, les tribunaux compétents...

I-1-3-3-1-4 La gestion du dossier :

Le contrat doit être présenté à la domiciliation. Le banquier, après vérification des documents nécessaires, transmet le contrat à la Direction Etranger afin de porter les corrections éventuelles et accorder la domiciliation.

Après l'enregistrement et l'attribution d'un numéro de domiciliation, un dossier de contrat doit être tenu au sein du service étranger. Ce dossier doit comporter l'ensemble des documents qui permettent son apurement et justifiant les étapes de son fonctionnement, notamment les réceptions finales ainsi que les différents transferts effectués.

I-1-3-2-2 Les comptes spéciaux :

- ❖ **Les comptes CEDAC (Comptes En Dinars Algériens Convertibles)**

¹ L'article 23 du règlement de la Banque d'Algérie n°91-13 du 14/08/1991.

² BAAZIZ (Rebai), BENDAOUD (Sofiane), Op.cit., P.45-47.

- **L'ouverture** : Les comptes CEDAC sont ouverts à des personnes physiques ou morales étrangères (sans autorisation préalable de la Banque d'Algérie).
- **Le fonctionnement** : Le compte CEDAC est alimenté en devises. Le titulaire peut retirer des devises ou des dinars (application du « cours achat » de la cotation des billets de banque).
- **La clôture** : Le compte est clôturé à la demande du titulaire, à l'initiative de l'agence ou lorsque son titulaire perd la qualité de personne physique ou morale de nationalité étrangère.

❖ Les comptes INR (Intérieur Non Résident)

- **L'ouverture** : Les comptes INR sont ouverts à des personnes physiques ou morales, établies temporairement en Algérie.
- **Le fonctionnement** : Ces comptes ont une durée de validité déterminée, fonctionnent toujours en position créditrice et ne peuvent en aucun cas faire l'objet d'un transfert à l'étranger ou servir à l'achat de devises.
- **La clôture** : Le compte INR est clôturé après l'expiration du délai de validité.

❖ Les comptes en devises

- **L'ouverture** : Les personnes physiques ou morales sont autorisées à détenir des comptes libellés en monnaies étrangères.
- **Le fonctionnement** : Les mouvements au débit : Transfert vers l'étranger, retrait des billets de banque en devises, règlement des importations dites sans paiement, couverture de frais de mission à l'étranger...

Les mouvements au crédit : Versements en devises, virement reçu de l'étranger, produit d'encaissement de chèque de voyage...

- **La clôture** : La procédure de clôture d'un compte devise est identique à celle d'un compte en dinars algériens.

I-1-3-2-3 Les opérations de change :

❖ Les méthodes de cotation

La cotation fournie par une banque est constituée d'un cours à l'achat et un autre à la vente. Le cours d'achat (respectivement vente) est le cours auquel la banque est prête à acheter (vendre) la devise cotée. Pour le client, les significations sont inversées.

Deux méthodes de cotation sont utilisées : cotation au certain et cotation à l'incertain.

Cotation au certain : Elle exprime le nombre d'unités en monnaie étrangère nécessaires pour obtenir une unité en monnaie nationale. (Exemple : 1 GBP=...USD, 1 GBP=...EUR...etc.)

Cotation à l'incertain : C'est la méthode la plus répandue dans le monde et consiste à exprimer le prix de la devise en la monnaie nationale. (Exemple : 1EUR=...DZD, 1D=...DZD)

❖ **Le marché des changes**• **Définition**

Le marché des changes est le lieu de négociation des devises pour la détermination des taux de change. Il n'y a pas de transfert d'espèces sur ce marché, toutes les transactions sont matérialisées par des jeux d'écritures. Ce marché n'est pas localisé (Over The Counter) et fonctionne au continu (24/24). Le marché de change fonctionne au comptant ou à terme.

- **Le marché au comptant** : Il traite les opérations dont le délai ne dépasse pas 2 jours ouvrés.
- **Le marché à terme** : Traite les opérations d'achat ou de vente de devises dont le délai est entre 02 jours à 05 ans.

❖ **Les formes d'opérations traitées**• **L'achat de devises**

Les résidents nationaux et étrangers ainsi que les non résidents algériens sont tenus de céder aux intermédiaires agréés la totalité des devises dont ils sont porteurs à leur entrée en Algérie.

Comptabilisation : En devise : { Débit : Caisse devise
Crédit : Situation de change.

En dinars : { Débit : contre valeur situation de change
Crédit : caisses dinars.

• **La vente de devises :**

La vente de devises n'est autorisée que dans le cadre de :

- Allocation touristique (contre valeur de 15 000 DA)
- Frais de soins (contre valeur de 12 000DA soit 1400 EUR)
- Frais de missions pour les dirigeants de certaines entreprises.
- Frais de scolarité pour les étudiants (équivalent à 9000 DA par mois).

-Comptabilisation : - En dinars : { Débit : caisse dinars
Crédit : contre valeur situation de change.

- En devise : { Débit : situation de change
Crédit : caisse devise.

Conclusion :

A travers les opérations traitées dans ce premier chapitre relatif à la domiciliation, les documents, les contrats et marchés, les comptes spéciaux.

Nous constatons l'importance de ces activités pour la réalisation des transactions commerciales pour les opérateurs économiques et cela par le nombre des opérations enregistrées à savoir :

La domiciliation, qui s'achève sur plusieurs étapes qui donne lieu à un contrôle et suivi jusqu'à l'apurement et le compte rendu à la Banque d'Algérie.

Il faut noter que les domiciliations des importations sont les dominantes par contre celles des exportations sont très rare.

Parmi les autres services rendus on trouve les opérations sur les comptes spéciaux qui concernent surtout les transferts effectués par les résidents étrangers et non étrangers.

Autre services tel que les allocations touristiques qui représentent un nombre considérables surtout durant ce mois de Juillet ;

Par contre pour les contrats et les marchés on constate qu'ils sont presque disparus de nos jours, à l'inverse des années 70 là où ces opérations étaient parmi les plus importantes au niveau des services étranger des banques algériennes.

Enfin de ce qu'il s'agit d'opérations de change en général sont faites à base de deux types de cours transmits de la DTOE (Direction de Traitement des Opérations avec l'étranger), le premier qui change au jour le jour applicable sur toutes les opérations tel que les transactions commerciales, et le deuxième qui change chaque semaine est applicable surtout sur les opérations d'allocation touristique.

Dans une opération de commerce international, l'exportateur s'engage à exporter des biens ou des services en contrepartie de l'engagement de l'acheteur de payer un prix convenu.

A partir de ces engagements, naissent des intérêts contradictoires pour les deux parties: L'exportateur souhaite être payé au plutôt, voire avant même l'expédition de la marchandise ; tandis que l'importateur souhaite des prix réduits et un paiement reporté au plus tard possible.

Le rapprochement entre ces intérêts contradictoires doit être recherché à travers la négociation entre l'acheteur et le vendeur jusqu'à l'obtention d'un accord équilibré.

Cette négociation porte essentiellement sur les conditions financières à mettre en place qui demeurent tributaires du niveau de la concurrence et de l'environnement des parties. En tout état de cause elles subissent très généralement le rapport de force entre les parties.

La négociation permet ainsi de fixer les choix concernant :

- 1 Les termes du paiement :** le lieu, le moment, l'étendue et la monnaie de paiement.
- 2 Les moyens ou les instruments de paiement :** chèque, lettre de change, billet à ordre ou virement. Ils représentent les formes matérielles servant de supports au paiement.
- 3 Les techniques de règlement à mettre en place :** il s'agit des procédures par lesquelles seront collectés les instruments de paiement. La préférence d'une technique à une autre est fonction du degré de confiance entre les partenaires, sachant que ces techniques diffèrent en matière de complexité, de contrainte et de coût.

II-1 Les termes de paiement :

Après concrétisation de l'accord sur la marchandise à livrer et le prix à payer, il appartient aux contractants de préciser les termes de paiement qui concernent généralement:

- ❖ Le lieu dans lequel le paiement doit être effectué.
- ❖ Le délai de règlement accordé ou la date de paiement.
- ❖ L'étendue de paiement.
- ❖ La monnaie de paiement.

II-1-1 Le lieu de paiement :

Le lieu de paiement peut être déterminé par deux façons :

II-1-1-1 Par accord des parties :

Les contractants peuvent définir le lieu de paiement dans le bon de commande, dans le contrat ou dans la facture commerciale. Ce lieu peut être situé :

- ❖ Au domicile bancaire du débiteur.
- ❖ Au domicile bancaire du créancier.
- ❖ Dans tout autre lieu convenu.

Le lieu choisi initialement ne peut être modifié ultérieurement sans qu'un nouvel accord n'intervienne pour préciser un autre lieu de paiement.

II-1-1-2 le droit applicable :

Dans le cas où l'intention des parties concernant le lieu de paiement ne serait pas clairement exprimée, ces derniers font appel au juge qui aura à interpréter la volonté des parties par référence au droit applicable au contrat.

Pour le droit algérien, le lieu de paiement est situé généralement au domicile bancaire du créancier.

II-1-2 Le moment de paiement :

Selon la nature et l'importance de la transaction l'acheteur et le vendeur peuvent convenir des modalités de paiement énumérées ci- après :

II-1-2-1 Le prépaiement :

L'acheteur paye par anticipation son fournisseur qui ne peut assurer le financement de la fabrication des biens commandés ou leur entreposage avant la livraison.

En payant de cette façon, l'acheteur encourt un risque de contrepartie qui peut naître de la faillite du fournisseur avant la livraison de la marchandise prépayée.

Pour se prémunir contre ce risque, l'acheteur pourrait opter pour l'une des variantes :

- ❖ Obtenir une garantie de restitution d'avance (montant du prépaiement).
- ❖ Obtenir un gage qui couvre les biens en cours de fabrication ou d'autres actifs du fournisseur.
- ❖ Se faire transférer la propriété des biens en cours de fabrication ou des matières premières destinées à leur fabrication pour qu'ils ne fassent pas partie du gage commun des créanciers du fournisseur en cas de faillite de ce dernier.

II-1-2-2 Le paiement au comptant :

Le vendeur n'obtient le paiement qu'après livraison de la marchandise au lieu convenu, de même, l'acheteur n'obtient la marchandise qu'une fois le paiement effectué.

En cas de besoin, chaque partie obtient un financement de sa banque ou d'un tiers sans atteindre l'exécution de ses obligations contractuelles envers l'autre partie.

Ce paiement est avantageux en droit international par rapport aux autres paiements, à défaut d'indications dans le contrat d'un moment de différer pour le paiement du prix.

Notons que le dénouement d'une opération du commerce international par livraison et paiement simultanés est difficile à réaliser, à cause de l'éloignement géographique des parties, de la technicité croissante des opérations du commerce international et même des matières vendues ainsi que l'exécution successive des prestations du contrat.

Afin d'éviter ce problème, deux solutions sont proposées :

- ❖ Inspection de la quantité et de la qualité de la marchandise avant expédition, donc au moment de sa remise au transporteur, par des sociétés internationales spécialisées.
- ❖ Intervention d'un tiers ayant une surface financière acceptable ; il s'agit généralement d'une banque qui s'engage irrévocablement envers les deux parties à effectuer le paiement dès la remise des marchandises. C'est le principe utilisé dans un crédit documentaire que nous étudierons ultérieurement.

II-1-2-3 Le paiement différé :

Le fournisseur accorde un délai de paiement à son client.

Ce paiement est accordé généralement quand :

- ❖ L'acheteur n'est pas en mesure d'honorer, par sa seule trésorerie, le paiement des biens et services fournis, faute de fonds propres.
- ❖ Il a été convenu que le paiement dépendra de la revente de la marchandise à un autre acheteur, dans ce cas le prix de la revente assurera le paiement du prix de la vente.

Dans ces deux cas, le fournisseur est exposé au risque de contrepartie qui peut se matérialiser par la faillite de l'acheteur. Afin de se prémunir contre ce risque, le fournisseur a la possibilité d'opter pour l'une ou l'autre des solutions suivantes :

- Obtenir une assurance auprès d'un organisme d'assurance afin d'obtenir le paiement du prix des marchandises livrées, en cas de non-paiement par l'acheteur au terme convenu.
- Se réserver la propriété des biens remis à l'acheteur jusqu'à paiement du prix.
- Escompter sa créance à terme sur l'acheteur auprès d'une banque.

Il ne suffit pas de spécifier le moment où l'acheteur doit s'acquitter du prix (prépaiement, comptant, paiement différé), mais il faut aussi prendre en considération le moment à partir duquel l'acheteur est considéré comme s'étant acquitté du prix.

Dans les opérations du commerce international, "on peut considérer que le débiteur n'est libéré de son obligation que lorsque son créancier reçoit effectivement le paiement convenu"¹.

Par contre, les principes « UNIDROIT ² » (Institut international pour l'unification du droit privé). Prévoient, "la libération du débiteur de son obligation de paiement à la date à laquelle le transfert à l'établissement financier du créancier prend effet"³.

C'est à dire lorsque le compte de la banque du vendeur auprès de la banque de l'acheteur est crédité par cette dernière.

Notons que ces principes ne sont applicables que dans le cas où ils seraient prévus dans le contrat ou lorsque les contractants optent pour la soumission de leur contrat aux principes généraux du droit ou aux usages du commerce.

A défaut d'accord des parties, le moment à partir duquel l'acheteur est considéré comme s'étant acquitté de son obligation est déterminé par le droit applicable.

II-1-3 L'étendue du paiement :

L'acheteur n'a pas seulement l'obligation de s'acquitter du prix mais aussi il est souvent contraint à payer d'autres sommes afin d'assurer la bonne fin du contrat commercial.

Ces divers frais qui concernent notamment les frais d'assurance, de transport, d'impôt et de dédouanement sont supportés par l'acheteur ou le vendeur selon leur accord dans le contrat. Cet accord peut être implicite du fait d'utiliser les incoterms qui précisent le partage des frais et des risques entre les deux parties.

L'étendue du paiement a été prévue aussi dans la CVIM où son application au contrat n'est jamais en contradiction avec l'incoterm utilisé dans ce dernier.

¹ .AFFAKI.G, CATTANNI.C, BOURQUE.J-F: *Financements et garanties dans le commerce international*, Centre du commerce international, Genève, 2002, P.25.

² UNIDROIT : institut national pour l'unification du droit privé.

³ .article :6.1.8de UNIDROIT.

En effet, l'article 54 de la CVIM dispose : « L'obligation qu'a l'acheteur de payer le prix comprend celle de prendre les mesures et d'accomplir les formalités destinées à permettre le paiement du prix qui sont prévues dans le contrat ou par les lois et les règlements. »

II-1-4 La monnaie de paiement :

Comme pour le lieu et le moment de paiement, l'acheteur et le vendeur doivent choisir et indiquer dans le contrat la monnaie dans laquelle doit s'effectuer le paiement et cela afin d'éviter tout malentendu.

Pour effectuer ce choix, les opérateurs internationaux doivent tenir compte de divers éléments. Les uns leur étant externes ; les autres sont internes à leur entreprise :

II-1-4-1 Critères externes :

- L'opérateur international n'est pas toujours libre de choisir la monnaie de facturation car il peut être amené à subir les contraintes d'un pays imposant sa monnaie nationale dans les opérations commerciales avec l'étranger ; tant à l'achat qu'à la vente.

- Certains pays, soit pour des raisons de proximité, soit par le fait de relations historiques et/ou financières, ont pour habitude de commercer dans une tierce devise : C'est le cas du dollar américain (USD) dans les pays d'Amérique latine et du Nord, du moyen- orient et d'Asie du sud-est, l'euro dans la zone euro et la livre Sterling (GBP) dans les pays du Common wealth.

- Dans le cas où le pays de l'acheteur ne posséderait pas un marché des changes de la monnaie du vendeur, l'importateur rencontre des difficultés à se procurer la devise du paiement auprès des banques locales et peut être amené à refuser la transaction.

II-1-4-2 Critères internes :

L'opérateur doit opter pour le choix de la monnaie de facturation qui :

- ❖ lui permet de couvrir son risque de change.
- ❖ lui permet un financement à faible taux d'intérêt ou bien un cours à terme favorable.

Les contractants ont intérêt à :

- ❖ Facturer et/ou payer en une «grande monnaie » transférable et servant de façon générale aux paiements internationaux.
- ❖ Diversifier leur portefeuille pour minimiser les risques car les monnaies ne se déprécient (s'apprécient) pas toutes en même temps.

Pour l'Algérie :

La monnaie de facturation peut être :

- ❖ Le dinar algérien, lorsque le contrat de vente est conclu avec un partenaire des pays membres de l'Union du Maghreb Arabe « UMA ».
- ❖ L'une des devises convertibles cotées par la Banque d'Algérie.
- ❖ Après avoir précisé tous les termes du paiement, il appartient aux contractants de choisir le mode de paiement la plus appropriée à leur opération, en tenant compte du degré de confiance entre eux

II-2 Les instruments de paiement :

On désigne par instrument de paiement la forme matérielle qui sert de support au paiement. Certains instruments de paiement ont réalité physique tel que le cheque et la lettre de change. Le développement de la télématique fait disparaître certains de ces supports matériels au profit de transactions entièrement informatisées ; il en va ainsi de la plupart des virements bancaires internationaux.

II-2-1 Les effets de commerce :

II-2-1-1 Le cheque :

II-2-1-1 Définition :

*"Les modes de paiement utilisés dans les transactions effectuées sur les marchés intérieurs, dont le chèque, sont rarement utilisés en commerce internationale. Le chèque est un effet de commerce par lequel le titulaire d'un compte bancaire donne l'ordre à sa banque ou à un autre établissement financier de payer une somme puisée à même le crédit de son compte."*¹

II-2-1-2 Les mentions obligatoires dans un cheque :

Art. 472 de code de commerce énumère les mentions contenues dans un chèque :

- ❖ La dénomination de chèque, insérée dans le texte même du titre et exprimée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- ❖ Le mandat pur et simple de payer une somme déterminée.
- ❖ Le nom de celui qui doit payer (tiré).
- ❖ L'indication du lieu où le paiement doit s'effectuer.
- ❖ L'indication de la date et du lieu où le chèque est créé.
- ❖ La signature de celui qui émet le chèque (tireur).

Le visa sur chèque atteste que la provision existe au moment où le chèque est émis par le tireur. Il reste que la provision n'étant pas bloquée, la garantie fournie est très faible. Quant à la certification d'un chèque. Elle atteste que la provision existe et qu'elle est bloquée au profit du bénéficiaire pendant la durée légale de présentation du chèque. Le bénéficiaire dispose dans le cas de la certification d'une sécurité, le risque de non-paiement est sur la banque et non sur l'acheteur. Si le risque commercial, de non-paiement, par l'acheteur est couvert la certification ne couvre cependant pas le risque politique et ou économique du pays de l'acheteur.

Le chèque de banque tiré par une banque sur elle-même, à la demande de l'acheteur, offre en principe une plus grande garantie. Mais reste aussi sans effet contre le risque politique.²

¹NAJI, (Jamal), *commerce international: théories, techniques et applications*, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005, P.361

² OULOUNIS, (Samia): *gestion financière internationale*, Office National des Publications Universitaires, Alger, 2005 P.10

Tableau n°03 : Les avantages et les inconvénients de chèque :

les avantages	les inconvénients
le chèque est évidemment de paiement très répondu, simple à utilisée peu couteux. la certification du chèque constitue une garantie de paiement.	<p>En soit, un chèque ne constitue pas une garantie de paiement, et le temps nécessaire à un encaissement peut être plus ou moins longs. il ya en effet de nombreuse étapes et de nombreuses intermédiaire entre le moment où le bénéficiaire reçois un chèque et celui où il a accès aux fonds.</p> <p>Par ailleurs, un chèque tiré en devises étrangère expose le bénéficiaire au risque de change.</p> <p>Enfin, le chèque ne protège pas contre le risque commercial ; c'est un effet de commerce facile à voler ou à falsifier, et son émission repose entièrement sur le client.</p>

Source : NAJI (Jamal), OP CIT, P:362

II-2-1-2 La lettre de change :

II-2-1-2-1 Définition :

*"La lettre de change (ou traite) est un effet de commerce par lequel une personne, le tireur (ici, l'exportateur), ordonne a une deuxième personne, le tiré, de remettre un somme d'argent précise, à vue (ou sur présentation) ou à terme, à une troisième personne, le bénéficiaire, le bénéficiaire est soit l'exportateur lui même, soit autre entité désigné dans le document."*¹

II-2-1-2-2 Les mentions obligatoires dans une lettre de change :

L'article 390 de code de commerce énumère les mentions d'une lettre de change, elle contient :

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

¹ NAJI, (Jamal), Op. Cit, P.362.

- ❖ La signature de celui qui émet la lettre (tireur).

Le titre dans lequel une des énonciations indiquées aux alinéas précédents fait défaut, ne vaut pas comme lettre de change, sauf dans les cas déterminés par les alinéas suivants :

- ❖ La lettre de change dont l'échéance n'est pas indiquée est considérée comme payable à vue.
- ❖ A défaut d'indication spéciale, le lieu désigné à côté du nom du tiré est réputé être le lieu du paiement et, en même temps le lieu du domicile du tiré.
- ❖ La lettre de change n'indiquant pas le lieu de sa création est considéré comme souscrite dans le lieu désigné à côté du nom du tireur.

Si la lettre de change est acceptée, on la désigne souvent par le terme acceptation, c'est-à-dire que le tiré s'engage à le payer à l'échéance en inscrivant dans le document le mot « accepter » (ou l'équivalent) et la date, suivis de sa signature. L'acceptation bancaire correspond à l'aval que donne un banquier de premier ordre, ce qui garantit le paiement de l'échéance. Cet aval peut porter sur la somme totale de la lettre ou sur une partie seulement.¹

Tableau n° 04 : Avantages et inconvénients de la lettre de change :

Avantages	Inconvénients
L'effet émet à l'initiative de l'acheteur (créancier).	La lettre de change ne supprime pas le risque d'impayés, de vol ou de perte.
-matérialise une créance qui peut être escompté (mobilisée) auprès d'une banque ;	Elle reste soumise à l'acceptation de l'acheteur(le tiré).
-détermine précisément la date de paiement.	Son recouvrement peut être long, en raison de la transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

Source : OULOUNIS, (Samia), OP CIT, P.11

II-2-1-3 Le billet à ordre :

II-2-1-3 -1 Définition :

" Le billet à ordre est un effet de commerce par lequel un souscripteur (souvent l'importateur) s'engage à payer, à vue ou à une date déterminée, une somme à un bénéficiaire (l'exportateur). Il comporte la même disposition que la lettre de change concernant l'échéance, l'endossement, l'aval et le paiement un élément distingue cependant ces deux effets de commerce : alors que la lettre de change est émise sur l'initiative de l'acheteur qui promet le paiement.

Du fait de cette distinction, l'exportateur ne contrôle pas le processus de paiement. Pour cette raison, le payer à ordre est peu utilisé en commerce international, alors que la lettre de change et courants²".

¹ NAJI, (Jamal), OP CIT p.362

² Ibid, P.363.

II-2-1-3 -2 Les mentions obligatoires dans un billet à ordre :

Art. 465 de code de commerce énumère les montions contenues dans un :

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

Tableau05: les avantages et les inconvénients de billet à ordre:

les avantages	les inconvénients
L'effet est émis à l'initiative du vendeur (le créancier)	-La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé, de perte et de vol
Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque	Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur
Il détermine précisément la date d'échéance	-Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé
Cadre juridique fort : la convention de Genève 1930.	-risque de change lié au délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises.

Source : LEGRAND, (Ghislaine), MARTINI,(Hubert),OPCIT,P.129.

II-2-1-4 Le virement¹ :

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à demander à sa banque pour payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction.

Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulation pour faire parvenir la somme sur le compte désigne.

L'argent sera immédiatement disponible sur le comte du vendeur des que celui-ci en sera par son banquier.

II-2-1-4-1 Sa mise en place :

Il est facile de virer des fonds a l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution a sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimes réserves a cet usage. Les banques ont généralement des imprimes réserves a cet usage. Ils comportant les mentions suivantes :

¹ Source : MONOD (Didier-Pierre):OP CIT, PP.57-58.

- ❖ N° du compte qui sera a débiter (le compte de l'importateur)
- ❖ La somme (le montant de la facture)
- ❖ La monnaie (code iso de la devise EUR, USD, etc.)
- ❖ La méthode du transfert (courrier-télex-ou la méthode la plus rapide et pratique par message Swift)
- ❖ Le nom de bénéficiaire (l'exportateur)
- ❖ Son adresse (ville, pays)
- ❖ La destination du virement (la banque de l'exportateur)
- ❖ Le numéro d'compte a crédité
- ❖ Le motif du règlement (N° de la facture)

En cas de virement effectue devises :

- ❖ Achat au comptant
- ❖ Débit du compte en devises

Lorsqu'une banque doit Transfer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère.

II-2-1-4-2 Le procédé SWIFT :

Les moyens de communication classique, courrier, télex, ne satisfaisant pas aux exigences de rapidité, de sécurité, de confidentialité qu'imposent les transactions financiers, 239banques appartenant a 15 pays ont fonde le 03 mai 1973 la société SWIFT : « society for worldwide Interbank Financial télécommunication ». Cette société a eu pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique. Le réseau a été conçu des le départ de façon modulaire de manière a faire face a l'accroissement inéluctable des trafics ainsi que des adhésions futures.

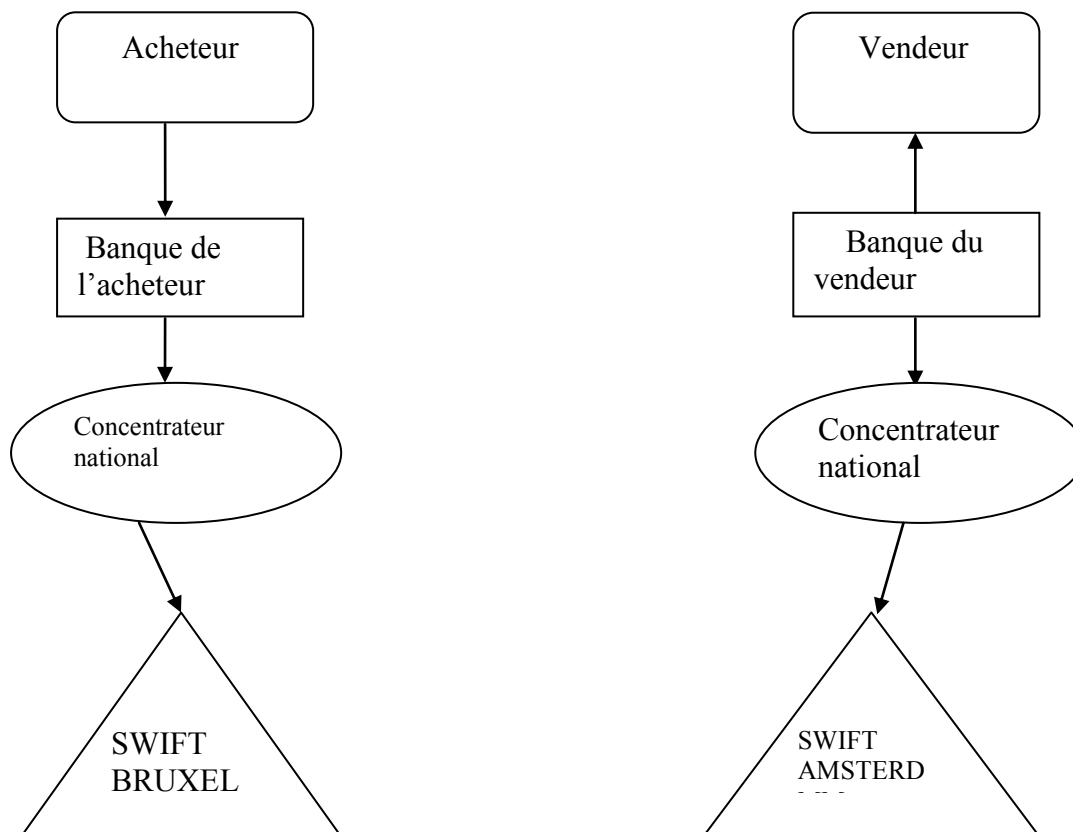
Il comprend trois niveaux de fonctionnement :

- ❖ La banque avec son terminal.
- ❖ Le concentrateur national.
- ❖ Le centre de communication.

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

Les noms de l'émetteur et du destinataire sont places en tête du message suivis du type d'opération demandée, les déférentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédétermine.

Schéma n°1: déroulement d'un virement SWIFT d'un acheteur français à un vendeur suisse :



Source : MONOD (Didier-Pierre), Op. Ct, P.59

Tableau n°06 : les Avantages et inconvénients de virement bancaire :

Les avantages	Les inconvénients
Le virement international est peu coûteux, très rapide, facile à l'utilisation et d'une très grande sécurité.	Le virement est fait à l'initiative de l'acheteur, le vendeur n'ayant aucune garantie quant à l'exécution.

Source : LEGRAND. (Ghislaine) MARTINI, (Hubert) : *techniques de commerce international*, 2^e édition, Gualino éditeur, Paris, 2002, P.144

II-2 Les techniques de paiement de commerce extérieur :

On désigne par technique de paiement la procédure par laquelle le paiement est effectué. Il s'agit par conséquent des modalités d'utilisation de l'instrument de paiement qui résultent de l'accord des parties en contrat.

II-2-1 L'encaissement documentaire (la remise documentaire)

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

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

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

II-2-1-1 Définition d'une remise documentaire :

II-2-1-1-1 Définition 1 :

" La remise ou encaissement documentaire est l'opération par laquelle une banque appelée « banque remettant » sur instruction de son client exportateur (tireur) se charge de l'encaissement du montant de la transaction, par l'intermédiation d'une banque (chargée de l'encaissement) auprès de l'importateur (tiré) contre remise de documents. "¹

II-2-1-1-2 Définition 2 :

*" La remise documentaire est une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque (appelée « **banque remettante** », remitting bank) de transmettre les documents tel que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur (appelée « **banque présentatrice** », presenting bank) qui les remettra à son client (le **bénéficiaire** de la remise) ".²*

Le terme « encaissement documentaire » peut signifier soit :

- ❖ Documents commerciaux accompagnés de documents financiers.
- ❖ Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers³.
- ❖ Exécution simple et peu onéreuse.
- ❖ Un paiement plus rapide que sur simple facture.

II-2 -1-2 Les intervenants :

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

¹ ROUYER-ACHOINEL, (Gérard): *la banque et l'entreprise*, la revue banque édition éditeur, 1996, P .339

² MARTINI.H, DEPREE.D, CORNEDE.J: *crédits documentaires lettre de crédit stand-by cautions et garanties*, revue banque édition, paris, 2007, P.30

³ .Article2 des RUU relatives aux encaissements .Publication CCI n° 522.Paris .Révision de 1995.

❖ Le donneur d'ordre:

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

❖ La banque remettante

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

❖ La banque chargée de l'encaissement

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

❖ La banque présentatrice

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

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

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

❖ Le tiré

C'est l'importateur qui est partie redevable du montant, à qui la présentation des documents doit être faite contre paiement ou acceptation d'une ou plusieurs traites.

A la différence du crédit documentaire dans lequel sont engagées aussi bien pour la bonne fin du règlement que pour la régularité de toute l'opération, les banques n'interviennent, dans la carte d'une remise documentaire, qu'en tant que « mandataire » du remettant, qui à exécuter les instructions précises de ce dernier.

II-2 -1-2-1 Formes de réalisation d'une remise documentaire :

A réception des documents, la banque remettante doit vérifier la forme de la remise documentaire, devant être précisée sur l'ordre d'encaissement, et qui peut revêtir l'une des formes suivantes :

❖ Remise documentaire contre paiement

La banque présentatrice ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération.

En règle générale, l'importateur attend l'arrivée de la marchandise pour effectuer le paiement et recevoir les documents lui permettant d'en prendre possession.

❖ Remise documentaire contre acceptation

La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que s'il donne l'acceptation de la ou des traites jointes à ces documents.

❖ Remise documentaire contre acceptation et aval

En plus de l'acceptation de la traite par l'importateur, qui constitue un engagement ferme de sa part de régler le montant dû à échéance, la banque se trouve, elle aussi engagée, en donnant son aval, ce qui garantit à l'exportateur la solvabilité de son acheteur ou, du moins lui donnera une grande sécurité quant au règlement de sa créance à échéance.

❖ Remise documentaire contre lettre d'engagement

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.

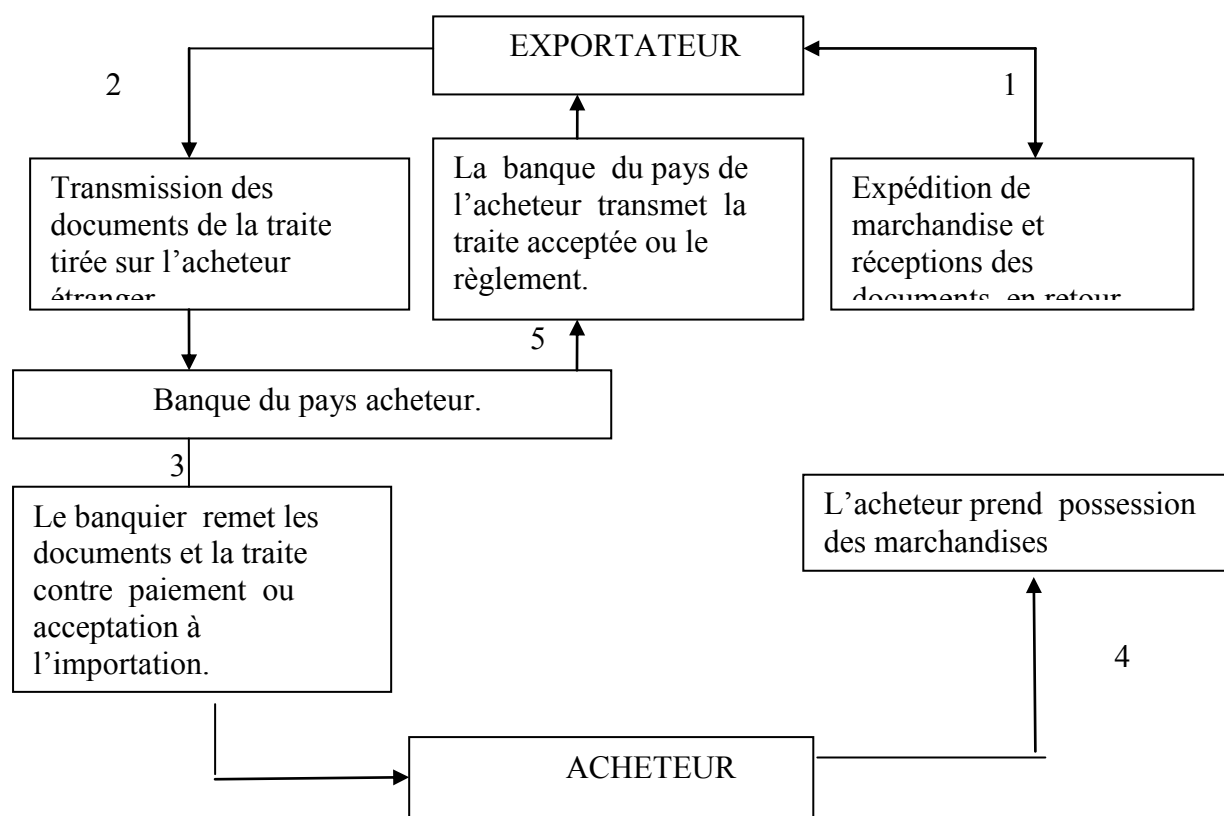
Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré.

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

II-2 -1-2-3 Déroulement d'une opération de remise documentaire :

Le déroulement d'une opération de remise documentaire, depuis la conclusion du contrat de vente jusqu'à son accomplissement peut se résumer aux étapes décrites dans le schéma suivant :

Schéma n°02 : d'une remise documentaire :



Source : les crédits documentaires, édition Grand Alger Livres, Alger 1999, P.8

❖ Le mécanisme de déroulement d'une remise documentaire :¹

L'exportateur transmet l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instruction ». Celle-ci précise la nature et le nombre des documents présentée, le montants de la remise et les modalités d'encaissement et de transfère. Elle constitue l'élément de base pour le traitement de la remise et à la nature du mandat de la banque.

Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires. Il s'agit de préciser les mesure que doit prendre la banque présentatrice si le règlement s'avère problématique. la banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si la banque n'est pas responsable en cas de non-paiement, sa responsabilité peut être engagé si les instructions n'ont pas été respecté .

L'« avis de sort » est le document utilisé par la banque présentatrice pour communiqué avec la banque remettante. Il informe du paiement ou de l'acceptation d'une traite dans le cadre de la remise documentaire, ou des raisons invoquées par l'acheteur pour retardée ou refusé le règlement.

On distingue cinq étapes dans cette procédure :

- Etape 1 : le vendeur expédie la marchandise et fait établir les documents de transport (et d'assurance selon l'incoterm choisi) soit à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger), soit directement à l'ordre de l'acheteur. la premier solution est préférable surtout en cas de transport arien afin d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.
- Etape 02 : les documents sont remis à la banque de l'exportateur.
- Etape 03 : la banque remettante transmet le document accompagné d'une lettre d'instruction à la banque présentatrice. Généralement son correspondant dans le pays de l'acheteur.
- Etape 04 : la banque présentatrice remis les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une plusieurs traite, soit contre un engagement de payer ultérieurement. en acceptant les documents, l'acheteur lève les documents qui lui permettront de prendre possession de la marchandise.
- Etape 05 : le paiement est transmis au vendeur par l'intermédiaire de la banque remettante. Ce dernier transmet au bénéficiaire un « avis de sort » qui l'informe de la réception des fonds.

II-2 -1-2-3Caractéristiques d'une remise documentaire :

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

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

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

¹ MARTINI. (H), DEPREE. (D), CORNEDE. (J), Op. Cit, P.31

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

Tableau n°07 : Avantages et inconvénients de la remise documentaire :

Les avantages	Les inconvénients
<p>En plus d'être une technique de paiement très pratique, la remise documentaire comprend les avantages suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'acheteur doit obligatoirement régler à la banque le montant de la remise documentaire avant de pouvoir prendre la livraison de la marchandise. ▪ Comparativement au crédit documentaire le processus est souple pour tout ce qui touche les documents et les dates. ▪ Les garanties pour l'importation sont sensiblement les mêmes que celle de crédit documentaire. ▪ Le coût est peu élevé. 	<p>Les principaux inconvénients de la remise documentaire sont les suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ L'exportateur n'a aucune garantie de paiement, car le client peut refuser de payer. ▪ Dans le cas de non-paiement, la marchandise est immobilisée malgré les frais de transports engagés. L'exportateur doit alors envisager de la vendre sur place à un prix moindre ou de la rapatrier, ce qui occasionne d'autres frais. ▪ Le risque politique peut être grand.

Source : OULOUNIS, (Samia), Op.Cit, P.21.

II-2 -2Le transfert libre :

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont les techniques de paiements les plus utilisées dans le commerce international compte tenu du degré de sécurité qu'elles apportent aux opérateurs. Toutefois, lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique du transfert libre (d'encaissement simple).

II-2 -2-1 Définition du transfert libre :

*"Le transfert libre (L'encaissement simple) quant à lui n'est pas une technique particulière, sous cette expression est désigné l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certains documents à la banque prouvant qu'il a rempli ses obligations au regard de la liasse documentaire nécessaire à l'entrée de la marchandise dans le pays de l'acheteur et à son appropriation de celui auprès de son transporteur."*¹

En effet, l'exportateur convient d'expédier sa marchandise et entend de n'être payé qu'ultérieurement ; Il renonce ainsi à sa propriété sans aucune garantie en échange, mis à part la parole de son débiteur (importateur). L'encaissement simple consiste donc en l'acte par lequel l'acheteur (national) donne ordre à sa banque de transférer une somme définie au profit du vendeur (non résident) auprès d'une banque étrangère.

« Le terme « le transfert libre. » Vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux »².

¹ OULOUNIS. (Samia), Op. Cit, P.16

² .RUU de la CCI relatives aux encaissements pub CCI, brochure n° 522 Paris réservée 95.

Tout transfert ne peut être exécuté que sur présentation d'un certain nombre de documents, à savoir :

- ❖ L'engagement d'importation signé par l'importateur.
- ❖ Une facture définitive domiciliée.
- ❖ Le justificatif douanier 10 exemplaires banque.

Ces documents vont servir comme preuve, qu'il s'agit effectivement d'un transfert à contre partie physique.

II-2 -2-3 Traitement pratique d'un transfert libre :

Un transfert libre sert de mode de règlement d'une opération d'importation de bien ou services préalablement domiciliée.

A réception des documents suscités et lors de l'exécution, le préposé à l'opération doit procéder tout d'abord, à une vérification minutieuse des documents présentés afin de s'assurer de leur conformité. Il doit ensuite :

- ❖ Faire signer au client un ordre de virement du montant à transférer.
- ❖ Inscrire l'opération sur le répertoire conçu à cet effet, en lui attribuant un numéro de références.
- ❖ Etablir une liasse MT 100-transfert clientèle.
- ❖ Etablir une formule 4 en quatre exemplaires.
- ❖ Remettre au client une facture commerciale domiciliée.
- ❖ Passer les écritures comptables constatant le règlement et le prélèvement des commissions, comme suit :

- **Constatation du règlement:**

Débit : Compte courant du client.

Crédit : Compte liaison DA/Devise.

Débit : Compte liaison Devise/DA.

Crédit : Ecriture entre sièges (DOCE).

- **Prélèvement des commissions:**

Débit : Compte courant du client.

Crédit : Compte commissions de transfert.

Crédit : Compte taxes collectées.

Le préposé à l'opération veillera par la suite, à la constitution d'un dossier qu'il adressera sous bordereau de transmission au service des transferts de la DOCE, chargé de l'acheminement du transfert. Ce dossier doit comporter les documents suivants :

- ❖ Une facture commerciale domiciliée.
- ❖ Un engagement d'importation.
- ❖ Une formule 4 en trois exemplaires.

- ❖ Les trois premiers feuillets de la liasse MT 100.
- ❖ Un avis de règlement

Le service des transferts de la DOCE se charge de compléter les cases « correspondant et date de valeur », procède au transfert des fonds au correspondant en demandant la couverture de la Banque d'Algérie, car le montant réglé est débité du compte du client en monnaie nationale, par contre, celui transféré au correspondant devra être libellé en devise.

Il doit enfin, adresser une écriture entre sièges à l'agence domiciliaire constatant le transfert définitif, et éventuellement le montant de la différence entre le cours de change provisoire (avant transfert au correspondant) et le cours définitif (appliqué lors du transfert au correspondant) et qu'il doit être restitué ou débité du compte de l'importateur.

A réception de l'écriture entre sièges à laquelle est jointe une copie de la liasse MT 100, le préposé à l'opération doit la déboucler par le débit ou crédit du compte du client. Il doit également classer la copie de la liasse MT 100 sous dossier avec les pièces comptables de l'opération.

Tableau n° 08 : Avantages et inconvénients d'un transfert libre :

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> • Simplicité de la procédure. • Modération des coûts. • Rapidité. • Souplesse. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer. • De plus, en n'étant pas basé sur des documents, elle ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement.

Source: LEGRAND(Ghislaine), MARTINI (Hubert) : *Management des opérations du commerce international: import export*, édition DUNOD, Paris, 2005, P. 253.

II-2 -3 Le crédit documentaire :

Le crédit documentaire, dit Credoc ou CD, est « est une promesse donnée par un banquier de l'importateur à un exportateur, selon laquelle le montant de sa créance lui sera réglé, pourvu qu'il apport, à l'aide des documents énumérés, la preuve de l'expédition des marchandises à destination de pays importateur ou la preuve que les prestations ou services ont été accomplis ».

Conclusion :

Nous avons essayé de passer en revue, au long de ce compte rendu, les principales opérations traitées par le service commerce extérieur d'une agence bancaire.

Concernant le règlement financier, On distingue trois techniques de paiements : le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire, pour ce dernier il est devenu le seul instrument de règlement des importations en Algérie on lui a consacré tout le troisième chapitre.

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

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

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

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

Le crédit documentaire, né d'une pratique sui generis, s'est développé pour atteindre un certain formalisme au 19^{ème} siècle le tout couronné en 1933 lorsque la chambre de commerce international (CCI) en a édité les premières règles et usances uniformes (RUU), reconnue comme un code de conduite à échelle planétaire.

Le crédit documentaire est réputé d'être un mode de règlement efficace et sécurisant, cela dit, sa technique reste compliquée pour certains opérateurs qui n'hésitent pas avoir recours aux conseils de leur banque, en ce qui concerne le choix du type du crédit documentaire ou du mode de réalisation dans une opération d'importation ou d'exportation.

III-1 Généralités sur le crédit documentaire :

III-1-1 Définitions

III-1-1-1 Définition 1 :

« Le crédit documentaire est un crédit par signature en vertu duquel un banquier s'engage à payer la marchandise importée contre remise d'un certain nombre de documents prévus à l'ouverture du crédit »¹

III-1-1-2 Définition 2 :

« Le crédit documentaire ou lettre de crédit est un engagement donné à une banque pour le compte de l'acheteur (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte de payer au bénéficiaire (exportateur) la valeur d'un effet de commerce et/ou de documents sous réserve que les termes et conditions du crédit soient respectés »².

III-1-1-3 Définition 3 :

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

III-1-2 Les intervenants :

Le crédit documentaire suscite généralement l'intervention de quatre parties :

¹ BENHALIMA, (Ammar), *pratique des techniques bancaires*, édition Dahlab, 1997, P.94.

² ROUYER-ACHOINEL, (Gérard): Op.cit., P.336.

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

III-1-2-1 Le donneur d'ordre (article 2-RUU600):

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

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 d'éventuels dommages et intérêts, si cette possibilité avait été prévue dans le contrat commercial.

Le donneur d'ordre s'engage a :

- ❖ fournir les sûretés exigées par la banque émettrice.
- ❖ Payer les frais et commissions au crédit documentaire.
- ❖ Autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement contre des documentes conformes au crédit.
- ❖ Lever les documents vérifiés conformes par la banque émettrice.

III-1-2-2 La banque émettrice (article 14-RUU600):

C'est la banque de l'acheteur sollicitée par son client, elle procède à l'ouverture du crédit documentaire.

La demande d'ouverture est rédigée sur papier à en-tête de l'entreprise, le plus souvent sur un formulaire proposé par la banque, ou encore par l'intermédiaire d'une plate-forme internet dédiée aux demandes d'ouverture dématérialisées. Elle précise les caractéristiques de l'opération et reprend les conditions du contrat commercial. La banque analyse le risque en fonction de ces informations.

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

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

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

La banque émettrice s'engage :

- ❖ A ouvrir le crédit documentaire 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 crédit documentaire.
- ❖ A vérifier la conformité des documents aux conditions du crédit.

- ❖ A payer les documents présentes conformes a ses caisses ou aux caisses de la banque désignée pour réaliser le crédit.

La banque émettrice n'est pas tenue :

- ❖ De proroger la validité du crédit.
- ❖ D'augmenter le montant du crédit ou de la ligne de crédit.
- ❖ D'accepter des amendements.
- ❖ De transmettre le crédit a une choisie par le donneur d'ordre ou le bénéficiaire

III-1-2-3 La banque notificatrice (article 2 et 9 RUU600):

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

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

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

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

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

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

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

III-1-2-4 La banque confirmante (article 9 – RUU500 et article 2 et 8 – RUU600):

C'est en générale, la banque notificatrice qui, le cas échéant, accepte de prendre un engagement de paiement identique à celui de la banque émettrice vis-à-vis des bénéficiaires. La confirmation constitue un engagement irrévocable de la banque émettrice.

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

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

III-1-2-5 Le bénéficiaire:

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

III-1-3 Typologie des crédits documentaires :

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

III-1-3-1 Le crédit documentaire révocable :

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

Ce type de crédit n'est plus prévu en RUU 600 mais la mention « révocable » peut être insérée si les parties le souhaitent.¹

III-1-3-2 Le crédit documentaire irrévocable :

La banque émettrice est seule engagée au paiement et ne peut modifier ou annuler son engagement sans l'accord de toutes les autres parties (l'acheteur, le vendeur et la banque notificatrice) ce type de Credoc protège l'exportateur de risque de non-paiement ou risque commercial. Cependant l'exportateur demeure tributaire de la banque émettrice à l'étranger et doit supporter le risque politique, risque de non-transfert de fonds (cessation de paiement du fait d'une catastrophe naturelle dans le pays ou d'un changement de la politique de change suspendant par conséquent les transferts de devise vers l'étranger, voire d'un coup d'état)²

III-1-3-3 Le crédit irrévocable et confirmé :

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

¹MARTINI. (H), DEPREZ. (D), KLEIN- CORNE. (J), Op.cit. , P.42

²OULOUNIS (Samia) : *Gestion financière internationale*, office national des publications universitaires, Alger, 2005, P.18.

La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une seconde banque. La banque confirmante est plus souvent située dans le pays du bénéficiaire ou dans un pays où le risque politique est très faible, la qui ajoute ces confirmation est nommée banque confirmante ou confirmatrice.

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

Trios cas sont envisageables :

- ❖ Le crédit documentaire est ouvert irrévocable et doit être confirmée. La banque émettrice invite la banque notificatrice à ajoutée sa confirmation. Celle-ci ajoute sa confirmation si elle en a convenance. sa décision résulte de son appréciation du risque banque, du risque-pays, ainsi que de ces capacités financiers à porter le risque. La banque confirmante peut cependant décider de partager le risque avec autre banque, dans le cadre d'une syndication, si le montant de crédit est élevé. Elle a aussi la faculté de partager le risque avec un assureur- crédit.
- ❖ Le crédit documentaire a été ouvert irrévocable avec la mention « **May add** » dans la rubrique « **49 : instruction de confirmation** ». la banque notificatrice contacte le bénéficiaire afin de connaître son besoin. Souhait' il bénéficié d'une confirmation dans l'affirmative, la banque notificatrice indique le niveau de la commission de confirmation. Si le bénéficiaire accepte, le crédit documentaire sera alors irrévocable et confirmé.
- ❖ Le crédit à été émis irrévocable non confirmé. Cependant, le bénéficiaire sollicite la banque notificatrice ou une autre banque pour bénéficier d'une confirmation à l'insu de la banque émettrice.¹

III-1-3-4 Les crédits documentaires spéciaux :

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

III-1-3-4-1 Le crédit revolving ²:

Est une forme particulière de Credoc. Il est ouvert pour des opérations régulières avec un même fournisseur, ou pour les tranches successives d'un contrat, et utilise pour le paiement de chaque expédition dans la limite du montant autorise, le remboursement de la banque émettrice par le donneur d'ordre reconstitue le droit d'utiliser à nouveau la procédure. Un intervalle minimum peut éventuellement avoir été fixe entre deux utilisations successibles. Le crédit documentaire revolving est « non cumulatif » si chacune de ses utilisations est limitée 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.

¹ MARTINI. (H), DEPREE.(D), CLIEN-CORNE.(J), Op. Cit, P.43

² JURA, (Michel), *technique internationale*, Edition DUNOD, Paris, 2003, P.268.

Tableau n°09 : Les Avantages et les inconvénients du crédit revolving:

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

Source : MONOD, (Didier-Pierre): *moyens et techniques de paiements internationaux*, 4^{ème} édition mise à jour, ESKA, Paris, 2007, P.141.

III-1-3-4-2 Le crédit transférable:

« Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires du transfert » ¹

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

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

¹ MARTINI. (H), DEPREZ. (D), CLIER-CORNE. (J), Op.Cit, P.133

Tableau n°10 : Les avantages et les inconvénients du crédit transférable

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

Source : MARTINI.H., DEPREE.D, CLIEN-CORNEDE.J OPCIT, P.140

III-1-3-4-3 Le crédit adossé « back to back » et contre crédit :

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 adosse »¹.

Tableau n°11 : Les avantages et les inconvénients du crédit adossé

Les avantages	Les inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> -Ce montage permet à des intermédiaire ayant une surface financier très réduite de réaliser des transactions internationales d'un montant important ; - Les risque commerciaux sont couverts ; - Les crédits peuvent être confirmés, évitant tous risques politiques ; - L'intermédiaire peut également changer les conditions de vente par rapport aux conditions d'achat, il peut effectuer en plus, de transport, les opérations de douane, etc. ; - Il peut obtenir des délais de paiements. 	<ul style="list-style-type: none"> - Une rigueur administrative poussée ; - L'établissement de nouveaux documents ; - Aucune réserve n'es généralement acceptée ; - Frais de commissions bancaire en rapport avec la complexité du montage.

Source : MONOD, (Didier-Pierre), 4^{ème} édition mise à jour, Op.cit. , P.152

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

III-1-3-4-4 Le crédit documentaire avec « red clause »

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

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

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

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

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

Si le montage prévoit que l'avance soit faite sur présentation de la preuve de l'existence de la marchandise, la banque émettrice veut avoir un droit sur la marchandise interposée.¹

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

Tableau n°12 : Les Avantages et les inconvénients du crédit documentaire avec red clause:

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

Source : MONOD,(Didier-Pierre), 4^{ème} édition mise à jour, Op.cit. , P.143

III-2 Caractéristiques, modes de réalisation et déroulement du crédit documentaire :

III-2-1 Les caractéristiques du crédit documentaire :

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

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

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

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

❖ **Le crédit documentaire est lié d'une part au contrat sous-jacent (la vente internationale) :**

Dont il reflète et assure le paiement, tout en étant d'autre part, juridiquement indépendant de ce contrat. En effet, sa nature exclusivement documentaire garantit une exécution technique par les banques de leurs obligations sans avoir à se soucier des relations entre les partenaires. Cette implication, par les documents, lui confère donc le caractère d'indépendance.¹

❖ **Toute opération de crédit documentaire est basée sur "*une demande d'ouverture de crédit documentaire*" exprimée par l'importateur :**

Cette demande contient en général les indications suivantes :

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

❖ **le règlement des litiges entre les parties d'un crédit documentaire :**

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

III-2-2 Les modes de réalisations de crédit documentaire :

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

¹ RUU dernière révision 1993 - publication n° 500.

Le crédit Documentaire a pour vocation d'être utilisé, que le bénéficiaire présente des documents conformes ou non aux conditions du crédit. Le bénéficiaire est donc très attentif Aux caractéristiques de la réalisation.

L'article 10(a) du RUU 500 et l'article 6 du RUU 600 distinguent quatre modes de réalisation :

III-2-2-1 Crédit réalisable par paiement à vue :

L'exportateur payer à vue par la banque notificatrice ou la banque désignée, contre des documents conformé, le paiement de bénéficiaire par la banque notificatrice suppose que celle-ci ait obtenu les fonds de la banque émettrice, soit en débitant son compte dans ces livres, soit en attendant la réception des fonds selon les instructions donnée lors de l'ouverture de crédit documentaire (rubrique 78 « Instruction de banque à banque »).

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

III-2-2-Crédit réalisable par paiement différé :

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

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

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

Toute fois l'article 12(b) des RUU600 autorise spécifiquement une banque désignée à acheter ou à prépayer les traites ou son engagement de paiement différé.

III-2-2-3 Crédit réalisable par acceptation :

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

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

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

III-2-2-4 Crédit réalisable par négociation :

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

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

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

III-2-3 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire :**Tableau 12:** les avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'importateur :

Les Avantages	Les Inconvénients
<p>-Respect des contrats commercial : il appartient au donneur d'ordre, agissant en professionnel, de réclamer avec précision les documents adéquats à l'exportateur.</p> <p>-Vitrification des documents par la banque émettrice : confère une auto importance, car si des délivrances sont constatées, il est en droit de refuser le crédit documentaire.</p> <p>-Crédibilité : un importateur capable de faire émettre par une banque acquiert une certaine crédibilité, car il a pu faire couvrir le risque pris sur lui par la banque émettrice.</p> <p>-Moyen de négociation : un importateur sollicite pour l'ouverture d'un crédit documentaire lors des négociations préliminaires, assortira son accord de contreparties tant par exemple aux niveaux du prix que du délai du paiement.</p>	<p>-Coût : le crédit documentaire est un crédit par signature. En conséquence, sa rémunération tient compte des risques encourus des services rendus peut paraître onéreuse.</p> <p>-Obligation d'obtention de l'accord de la banque émettrice : elle analyse son risque sur la base d'un dossier de crédit qui peut mettre en évidence la nécessité pour l'importateur de lui consentir des garanties suffisantes, nantissement de marchandise, hypothèque etc.</p> <p>-Emission du crédit documentaire antérieur à l'expédition de la marchandise : destinée au donneur d'ordre qu'après réception de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur.</p> <p>-Autonomie de la LC par rapport à la marchandise : si le donneur d'ordre constate que la marchandise reçue ne correspond pas à sa commande, alors que les documents sont conformes aux termes du crédit, il ne peut invoquer le motif relatif à la marchandise pour s'opposer au paiement.</p>

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

Tableau n°14 : Avantages et inconvénients du crédit documentaire pour l'exportateur:

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

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

III-2-4 Déroulement du crédit documentaire¹ :

Après la signature du contrat commercial qui prévoit un paiement par crédit documentaire. L'importateur doit mettre en place le crédit auprès d'un de ses banquiers en établissant une demande d'ouverture de crédit documentaire. Le déroulement de crédit documentaire se fera comme suit :

III-2-4-1 La demande d'ouverture :

Ce document papier ou sous format électronique précise les conditions et termes du crédit conformément aux conditions fixées dans le contrat. La banque sollicitée pour émettre le crédit, appelée banque émettrice, n'émet que si elle en a convenance. Cela signifie que rien n'oblige à le faire. Préalablement à la demande d'ouverture, l'importateur a négocié la mise en place d'une ligne de crédit documentaire, en fonction de ses besoins avec sa banque.

Celle-ci fixe le montant autorisé en fonction de la solvabilité de l'importateur. Par la suite, les demande d'ouverture de crédit sont traitées par le *back office* de la banque émettrice dans la limite de l'encours accordé.

III-2-4-2 L'ouverture du crédit documentaire :

Elle prend la forme d'un message SWIFT (MT 700) qui reprend les informations de la demande d'ouverture complétée par des informations destinées aux banquiers correspondants.

L'ouverture du crédit spécifie le type de crédit, le mode et le lieu de réalisation, sa validité, le montant maximum du crédit etc.

¹ LEGRAND, (Ghislaine), MARTINI (Hubert), *gestion des opérations import-export*, édition Dunod, paris, 2008, PP.177-178.

Le message SWIFT indique par ailleurs la liste des documents requis (forme ; fonds, nombre d'exemplaires, copies ou originaux..., signature et cachet éventuellement exigés, légalisation, certification).

III-2-4-3 La collecte des documents :

La commande étant préparée, la marchandise est expédiée selon les conditions prévues aux contrats et surtout au crédit documentaire (lieu de départ et de la destination, date limite d'expédition, transbordement autorisé ou non autorisé, expédition partielle interdite ou non...).

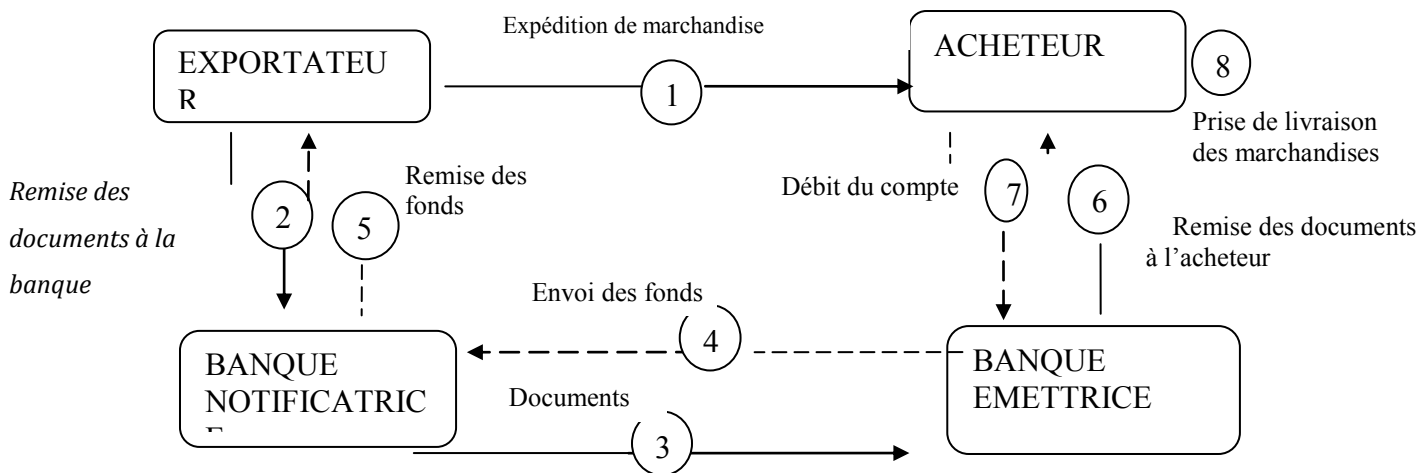
Le service administration des ventes du fournisseur prépare avec soin les documents requis dans le crédit dont il est bénéficiaire et les présente à sa banque.

III-2-4-4 Le dénouement :

La banque en charge de la réalisation du crédit, analyse les documents avec précision. En cas de conformité, elle paie à vue ou à échéance, accepte ou négocie selon le mode de réalisation du crédit documentaire et selon la nature de son engagement.

La marchandise voyage souvent à l'ordre de la banque émettrice. A réception des documents conformes, la banque émettrice endosse le document de transport à l'ordre de l'acheteur ou de son transitaire. les documents de transport non négociable par nature tels que la LTA ou la CMR dont lieu à une cession bancaire ou à un bon de cession qui autorise le transporteur à délivrer la marchandise selon les instructions de la banque.

Schéma n° 03 : de déroulement d'un crédit documentaire :



Source : MARTINI.(H), DEPREE.(D), CLIEN-CORNEDE.(J) Op. Cit, P.127

Pour illustrer ces procédures on propose le schéma suivant :

- ❖ Le vendeur expédie les marchandises
- ❖ Le vendeur remet à la banque tous les documents requis dans le crédit
- ❖ La banque notificatrice vérifie leur exactitude. Elle envoie ces documents à la banque émettrice.

Elle lui demande en échange le paiement des documents.

- ❖ Après avoir déclaré les documents conformes, la banque émettrice envoie les fonds à la banque notificatrice
- ❖ La banque notificatrice crédite l'exportateur
- ❖ La banque émettrice remet les documents à l'acheteur
- ❖ La banque émettrice débite le compte de son client
- ❖ L'acheteur prend possession des marchandises et effectue le dédouanement grâce aux documents qu'il a reçus.

III-3 Les risques et les garanties bancaires :

III-3-1 Les risques du crédit documentaire :

Le crédit documentaire est une procédure efficace, dont les caractéristiques sont bien connues. Il n'en laisse pas moins subsister des risques, d'autant plus graves que les entreprises pensent être protégées. Ils s'ajoutent à ceux que le crédit documentaire n'a pas vocation de couvrir (risque de change, par exemple) et à ceux que l'entreprise a choisis de supporter (tel la défaillance de la banque émettrice si le bénéficiaire ne veut pas payer la commission de confirmant). Il faut distinguer la situation des diverses parties.

III-3-1-1 Risques liés aux banques et à la procédure :

La banque émettrice constitue un risque, car tout repose sur le degré de confiance que le bénéficiaire et l'intermédiaire peuvent lui accorder la défaillance de l'émettrice dégage la notificatrice de toute obligation et prive le bénéficiaire de la protection du système, par contre la banque confirmant doit payer. Deux formes principales de risque sont associées à la lettre de crédit, qui concerne :

- ❖ L'authenticité de la lettre de crédit. Elle est vérifiée par la banque notificatrice, qui doit apporter un soin raisonnable à vérifier l'authenticité apparente de crédit qu'elle notifie (article 8 des RUU). Mais le bénéficiaire doit aussi y être attentif. Le problème se pose en termes différents en présence d'une confirmante puisque c'est elle qui prend le risque. La solvabilité de la banque intermédiaire est moins importante, car le bénéficiaire conserve la garantie de l'émetteur. La défaillance de la banque confirmante laisse toutefois la place au risque politique (non paiement du fait du pays du débiteur).
- ❖ La conformité de la lettre de crédit au contrat commercial doit être vérifiée par le bénéficiaire, ce qui est aisé lorsque qu'un contrat spécifique (opération isolée ou d'une importance particulière) prévoit le détail des modalités de transport et de règlement. En cas de désaccords, le bénéficiaire doit immédiatement demander au donneur d'ordre une modification de la lettre de crédit ; en cas de refus, il peut encore ne pas donner suite puisqu'il n'a pas encore envoyé la marchandise.
- ❖ Un dépassement des délais peut avoir des conséquences graves pour le bénéficiaire, car il perd alors la protection que lui apporte le système. Elle peut avoir diverses causes : retard de livraison du fait du vendeur ou en raison de perturbation dans son pays ; difficultés pour obtenir certains documents ; retard dans la transmission des documents, surtout si la réalisation est stipulée au guichet de la banque émettrice, car un acheminement international est par fois lent et semé d'embûches (grève ; embargo ; jours fériés ; perte de courrier ; etc.).

III-3-1-2 Risques de défaillance d'un payeur :

La défaillance du donneur d'ordre ne concerne directement que la banque émettrice, qui n'est pas remboursée. Il s'agit d'un risque bancaire classique, rémunéré par une prime de risque incluse dans la commission, et qui peut donner lieu aux sûretés habituelles.

III-3-1-3 Risque lié aux documents :

Le bénéficiaire est tenu de présenter des documents strictement conformes aux stipulations de la lettre de crédit ; mais de la difficulté peuvent apparaître, souvent liée à leur nombre élevé. Trois types d'anomalies se rencontrent principalement :

- ❖ Les documents sont incomplets ou non conformes aux stipulations de la demande d'ouverture de crédit soit de fait des l'exportateurs (est n'a pas respecté la disposition prévues), soit de celui du donneur d'ordre (instruction déférentes de ce qui été prévu dans le contrat commerciale).
- ❖ Certains documents sont ambigus ; or, la banque n'a pas toujours la compétence technique nécessaire pour interpréter les termes utilisés et juger de leur équivalence avec ceux figurant dans la demande d'ouverture de crédit : elle peut alors rejeter des documents conformes (mais aussi en accepter qui ne le sont pas).
- ❖ Des documents sont faux ou falsifiés, que ce soit pour dissimuler une petite anomalie ou pour monter une véritable escroquerie (faire payer une marchandise de moindre valeur ou non expédiée) ainsi, des connaissements en été émis par des sociétés fictive ou qui ont disparu avec leur bateau et la cargaison.

III-3-1-4 Risque lié à la marchandise :

Les risques liés à la marchandise concernent l'acheteur, mais aussi la banque lorsqu'elle doit les vendre pour récupérer la somme engagée. La perte est totale lorsque la marchandise ne parvient pas à son destinataire, parce qu'elle a été détruite ou parce qu'elle a disparu en cours de route (vol ; débarquement lors d'une escale, etc.) ; elle est partielle parce que les biens sont maltraités ou lorsque des produits périssables subissent un retard de livraison. Ces aléas sont normalement couverts par l'assurance ; mais l'indemnité peut ne pas couvrir la totalité du préjudice. Parce que la marchandise était mal assurée ; il en est ainsi d'un produit saisonnier seulement couvert contre une destruction physique, et qu'un retard rend invendable ou à un prix réduit.

III-3-2 Les cautions et les garanties bancaires :

Les cautions et garanties bancaires offrent une sécurité supplémentaire à l'acheteur, tout en élargissant le champ d'action du banquier en matière de financement des opérations d'importation.

De ce fait, il convient de dire que les garanties ou cautions sont nées de besoins de sécurité contre la mauvaise exécution par l'exportateur de ces engagements contractuels.

Le plus souvent, on parle indifféremment de cautions ou de garanties sans faire la distinction. Certes, leur forme et rôle sont identiques, ce sont des engagements par signature pris par une banque pour le compte d'un exportateur en faveur de son acheteur. Toutefois leurs conditions de mise en jeu sont différentes.

« La caution est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le bénéficiaire à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même »¹.

La garantie est un engagement pris par un tiers (garant) de payer un montant au bénéficiaire de cet engagement (importateur) dans le cas où le donneur d'ordre (exportateur) ne respecterait pas les termes de son contrat (c'est une obligation de payer conditionnelle).

Néanmoins, les conditions générales des cautions et garanties sont souvent identiques, ce qui justifie l'appellation courante de caution ou de garantie.

III-3-2-1 Les garanties bancaires entrant dans le cadre des contrats :

Les principales garanties délivrées par une banque dans le cadre d'opérations d'exportation, intervenant dans la réalisation de marché, jusqu'à réception définitive des travaux ou fournitures sont :

❖ Caution de soumission (bid bond)²

Dans le cadre de grands projets, les entreprises recourent aux procédures « d'appel d'offre » ou « adjudication », afin de recenser les différents fournisseurs étrangers potentiels, et choisir la meilleure offre pour l'exécution du marché.

On entend par garantie de soumission ou d'adjudication, l'engagement que prend une banque sur demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre.

Par cette garantie, l'importateur pourra être indemnisé d'un certain montant (entre 2 à 5% de la valeur estimée du contrat) dans le cas où l'adjudicataire retirerait son offre durant la période de l'examen des propositions.

❖ Caution de bonne exécution (performance bond)

Appelée aussi « caution de bonne fin », elle engage la banque à payer une somme déterminée en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles quant à la qualité des biens fournis ou prestation réalisée.

L'effet de cette caution cesse lors de la réception provisoire (parfois définitive) dûment constatée par un procès verbal signé par les deux parties contractantes.

❖ Caution de restitution d'acomptes (advance payment bond) Cette caution garantit à l'acheteur étranger le remboursement des acomptes (entre 5 et 15 %) qui auraient été versés au soumissionnaire avant la livraison et/ou début des travaux, si l'exportateur n'avait pas honoré ses engagements.

Le montant de remboursement varie en général, entre 20 et 30% du montant du contrat commercial.

La caution prend effet dès lors que les acomptes ont été transférés jusqu'à réception du matériel, parfois jusqu'à réception provisoire.

¹ Art. 644 du Code de Commerce algérien.

² SABRI. (M)., AOUDIA. (K).LALLEM.(M), *guide digestion des marchés publics*, édition Sahel, Alger 2000, P. 123.

❖ Caution retenue de garantie (rétention money bond)

Elle prend le relais de la caution de bonne exécution, en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essai se situant entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux (généralement 6 à 12 mois).

On peut citer Autres cautions et garanties:

❖ Caution d'admission temporaire

Une entreprise étrangère peut être amenée à faire entrer du matériel appelé à être réexporté dans le pays de la réalisation du marché. Ceci la dispose des droits et taxes douanières exigibles à l'importation, sous la condition de délivrance d'une caution d'admission temporaire, dont le montant est égal au montant des droits et taxes douanières qu'aurait payé cette entreprise.

Cette garantie entre en vigueur lors de l'apposition par la banque de son engagement pris vis-à-vis des services des douanes, sur le document douanier requis tel que le D 18 ou D 48 (en Algérie). Elle est libérée dès réexportation du matériel en question vers le pays d'origine.

❖ Caution de paiement :

La banque garante s'engage à rembourser au bénéficiaire tout montant qui lui serait dû dans le cadre de certains crédits extérieurs (crédit acheteur, crédit fournisseur) accordés par une ou plusieurs banques.

❖ La lettre de crédit (stand by) :

La lettre de crédit stand-by, SBLC :

La lettre de crédit stand-by, SBLC (*stand-by letter of credit*), à 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.

Les SBLC sont nées de l'interdiction pour les banques américaines d'émettre des garanties bancaires, considérée comme une activité réservée aux compagnies d'assurance. En garantie d'indemnisation, elle est souvent le pendant d'un crédit documentaire.¹

Le cadre réglementaire de la lettre de crédit stand-by : ²

Les règles et usances uniformes (RUU) de la CCI relatives aux crédits documentaires, n'ont commencé à s'appliquer aux lettres de crédit stand-by qu'à partir de 1983. Les RUU 500 stipulent que les dites règles régissant les stand-by « dans la mesure où elles seraient applicables ». L'objectif de la chambre de commerce internationale était de faire bénéficier les stand-by d'un cadre réglementaire établi, reconnu par tous enfin qu'elle échappent à l'arbitraire et à l'absence de réglementation qui prévalait généralement en matière de garanties indépendantes, bien que l'objet des stand-by soit différent de celui du crédit documentaire, la première est essentiellement une garantie de paiement tandis que le second est une technique de paiement. Leur similitude de forme a fait que certaines clauses des règles

¹ OULOUNIS, (Samia), Op.Cit, P.23

² MARTINI. (H), DEPREZ. (D), CLIEN-CORNE. (J), Op.Cit., P.257.

et usances peuvent s'appliquer aux deux types d'engagements, les RUU500 et les RUU600 le rappellent des l'article 1.

III-3-3 Le crédit documentaire comme unique moyen de paiement des opérations du commerce extérieur selon l'article 69 de la LFC 2009 :

III-3-3-1 Présentation :

L'article 69 de la loi de finance complémentaire (LFC) parue au journal officiel N°44 du 26 juillet 2009 présente les nouvelles mesures suivantes :

III-3-3-2Crédit documentaire: seule mode de paiement autorisé

Les paiements des importations doivent s'effectuer obligatoirement par crédit documentaire.

Il est précisé que les ouvertures de crédits documentaires doivent s'effectuer auprès de correspondants agréés par les banques algériennes.

Du fait de l'engagement bancaire, ce mode de paiement nécessite une autorisation de crédit dont l'octroi reste à l'appréciation de la banque.

III-3-3-3Certificat contrôle qualité :

La note n°16/DGC/2009 du 16 février 2009, que la banque central d'Algérie à adressée aux banques et établissements financier intermédiaires agréés, stipule que pour tout règlements des l'importation de biens par crédit documentaire, il y a lieu d'exiger parmi les documents constitutif du dossier:

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

Ces documents dorénavant obligatoires, doivent être établis par des organismes dûment habilités du pays d'origine du produit.

Le certificat de contrôle de qualité doit être émis avant l'expédition vers l'Algérie. Celui-ci est émis après un contrôle documentaire et un contrôle physique de la marchandise chez les fournisseurs par les organismes habilités.

Nous allons mettre l'accent sur la première mesure de l'article 69 qui stipule que le crédit documentaire est devenu, le seul moyen de paiement utilisé dans le commerce extérieur.

Le paiement par la remise documentaire et le transfert libre (pour un montant supérieur à 100.000 DA) est dorénavant interdit par la loi. Cela dit, il est important de préciser que cette loi concerne uniquement l'importation des biens et marchandises tangibles et non les services.

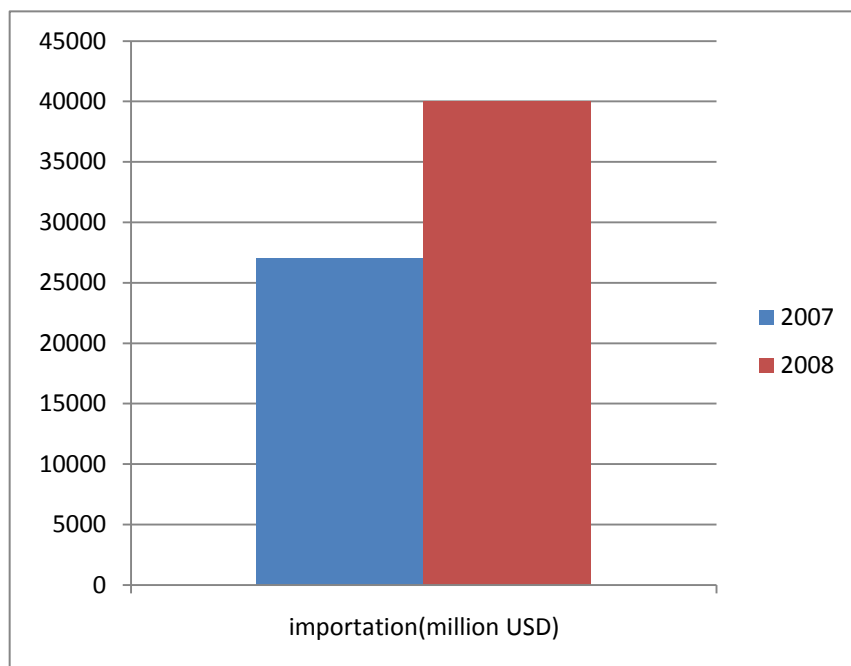
III-3-3-4 Les raisons de sa promulgation :

❖ Réduire le volume des importations :

L'Algérie a connu, depuis presque deux décennies, une libéralisation du commerce extérieur sans pour autant qu'il y est économie de production. Les entreprises étaient déstructurées et l'Algérie s'est dirigée brutalement vers une économie de consommation.

D'après les résultats statistiques du Centre National de l'Information et des Statistiques (CNIS), la facture d'importation pour l'année 2007 est de 27 milliard USD. En 2008, cette facture a augmenté pour atteindre un total de 40 milliard USD, soit une évolution de 42.88% en espace d'une année comme le démontre de graphe suivant :

Figure n° 4 : Présentation graphique de la facture d'importation de 2007-2008



Source : http://www.douane.gov.dz/rappstat_fichiers/rapp09.pdf Date 04/05/2011 à 12:00h.

Une évolution aussi importante et massive aux pouvoirs publics une réaction rapide pour métriser la situation. L'imposition du crédit documentaire est un moyen parmi d'autres stipulés dans la LFC 2009 pour réduire la facture d'importation.

Le fait est que la production est quasiment inexistante en raison de la politique industrielle désastreuse conduite depuis de nombreuses années et que la facture d'importation ne cesse d'augmenter d'année en année.

L'état espère voir basculer ses entreprises vers la production. L'imposition du crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations vise à « gêner » les importateurs pour favoriser la production nationale.

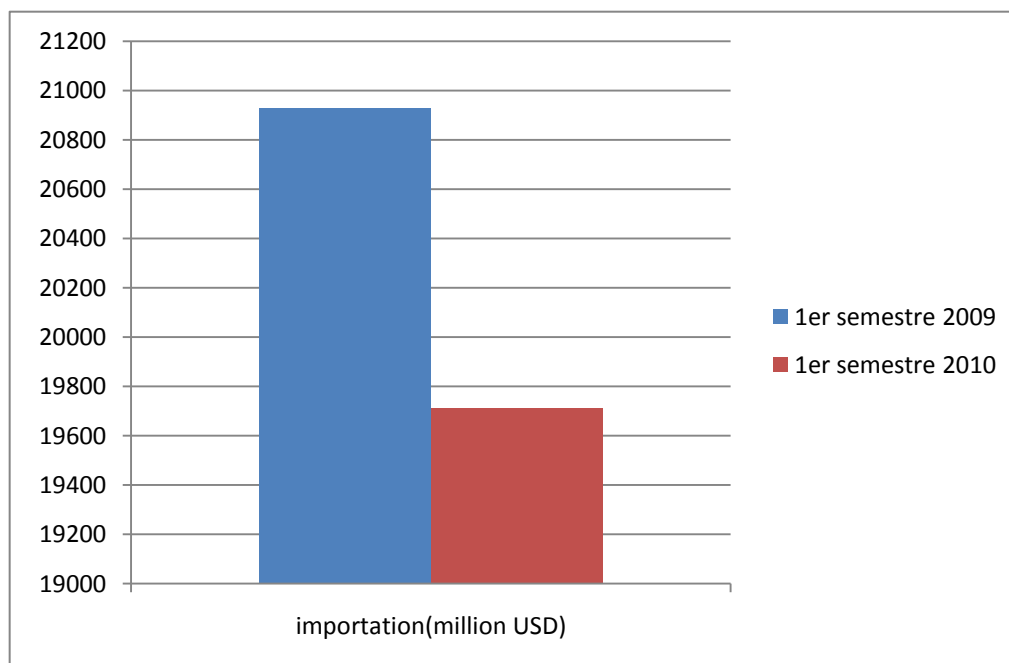
Imposer « la difficulté » pour décourager, réduire et trier les produits importés de « mauvaise qualité ».

En effet, les coûts du crédit documentaire sont relativement cher, comparés à la remise documentaire et au transfert libre, d'autant plus que les délais de paiement par crédit documentaire sont assez longs.

De ce fait, un grand nombre de petits importateurs de biens de consommation qui avaient pris l'habitude de payer leurs fournisseurs par le transfert libre ou la remise documentaire ne pourront plus exercer .

En premier semestre de l'année 2009 la facture d'importation était de 20.929 milliards USD, et dès l'imposition de Credoc comme moyen unique de paiement des importations la facture avait diminué, notamment en premier semestre 2010 où elle avait enregistré un montant de 19.711 milliards USD. Le schéma suivant montre cette variation :

Figure n° 05 : Présentation graphique de la facture d'importation de premier semestre de 2009 et 2010



Source : <http://www.douane.gov.dz/rappstat/fichiers/rapp09.pdf> Date 04/05/2011 à 12:00h

❖ **Lutter contre le transfert de devises et le blanchiment d'argent :**

Dans certaines situations, le transfert de devises a été réalisé alors que la marchandise n'a pas été admise sur le territoire algérien, il y a donc une sortie de devises injustifiée, qui est généralement un transfert vers l'étranger pour blanchiment d'argent sale.

L'Algérie a aujourd'hui, grandement besoin de crédit documentaire pour gérer ses devises, rationnellement et ce en toute transparence. Le crédit documentaire spécifie le prix, la quantité et la qualité de la marchandise pour plus de transparence dans les transactions de commerce extérieur.

L'Etat vise à réduire les financements informels générant des fuites de capitaux. L'article 69 de la LFC 2009 devait, avoir pour impératif de répondre à un objectif essentiel qui est de mettre fin au transfert libre qui constitue un « moyen d'absorption de la réserve de change algérienne ».

Le rythme des dépenses est, en décalage par rapport aux aspirations du gouvernement. La baisse du prix de baril de pétrole en 2008 qui a fait perdre à l'Etat beaucoup de recettes liées aux exportations des hydrocarbures et, en même temps, la hausse de la facture

d'importation a déséquilibré la balance commerciale, en effet, si cette dernière reste déficitaire, les réserves de change devraient venir à la rescousse. Cette procédure est mécanique, à chaque déficit, l'Etat pioche dans ces réserves.¹

La croissance vertigineuse des importations, la multiplication des opérateurs, la relative faiblesse des moyens de contrôle commandent une traçabilité sans faille des flux commerciaux et financiers.

III-3-3-3 Les avantages liés à son application :

L'avantage de l'imposition de crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations est qu'il contribue à la réduction de la facture des importations par la réduction du nombre des importations et de nombre d'importateurs.

La généralisation de crédit documentaire a joué un rôle dans ce recul.

- ❖ Réduire les dépenses, car les algériens dépensent beaucoup plus que ce qu'ils gagnent ;
- ❖ Le fait qu'il y est une pénurie des produits de consommation qui sont généralement importés va encourager la production nationale et donc favoriser la commercialisation des produits fabriqués en Algérie. Ceci va permettre de diversifier l'industrie et penser à l'après pétrole ;
- ❖ Une grande traçabilité des opérations commerciales ;
- ❖ Le banquier s'assure, avant d'accepter d'ouvrir la lettre de crédit, qu'elle obéit à toutes les règles exigences fixées par la réglementation des change et de commerce extérieur ;
- ❖ D'autant plus que depuis la promulgation de la loi les banques faciliteront l'application du crédit documentaire à travers la mise en place du paiement différé. cette facilitation initiée par les banques entre strictement dans le cadre d'une gestion permanente de la relation clientèle, actuellement renforcée par une écoute attentive de la clientèle en vue de trouver des solutions appropriés aux préoccupations exprimées.

III-3-3-4 Les inconvénients de son application :

- ❖ Le coût des opérations réalisées par crédit documentaire est excessif par rapport aux autres instruments de paiement. En effet, le coût finale d'une opération est, d'une façon ou d'une autre ; toujours à la charge de l'acheteur et donc des consommateur. la généralisation du crédit documentaire à toutes les transactions induira une augmentation certaine des charges financières au niveau de la balance des paiements et ceci ce répercutera sur les prix des produits ;
- ❖ Beaucoup d'entreprises n'arrivent pas à acheter à l'étranger. Pour ouvrir une lettre de crédit il faut compter un à deux mois. C'est beaucoup de temps pour les entreprises ;
- ❖ Cette mesure a quasiment bloqué la machine économique, les banques en reçu 60.000 demande de Credoc en cinq mois alors qu'elles traitaient en moyenne 5.000 demande par an ;
- ❖ S'agissant d'un crédit par signature, les banques ont la faculté de se prononcer ce type de transaction. Elles peuvent accepter ou refuser l'ouverture d'un crédit documentaire au client, fut-il provisionné à 100%. En cas de rejet de l'opération, la banque souveraine de sa décision n'a pas à justifier son refus ;

¹ Site internet : <http://www.elwatan.com/nous-voulons-restructurer-04-05-2011> à 14:30.

- ❖ Lorsqu'il est affirmé que le choix de cet instrument est retenu par les dispositions de la loi de finances complémentaire pour 2009 pour la meilleure traçabilité qu'il offre par rapport aux instruments de paiement, cela apparaît excessif. En effet, par cette confirmation, on oublie que l'Algérie est sous le régime du contrôle des changes et que les procédures de contrôle commerciale et financier des importations de biens mises en place, offrent une traçabilité sur toutes les transactions opérées, par le biais des circuits bancaires, quels qu'ils soient, des restes, leurs modes et modalités de paiement¹.
- ❖ Le Credoc seul ne peut lutter contre le blanchiment d'argent, car ce dernier a généralement lieu, dans la clandestinité du commerce informel, c'est-à-dire dans ce qui échappe à la réglementation et à l'Etat ;
- ❖ Quand bien même celui-ci offre plus de transparence dans l'exécution financière des transactions, ce qu'il faut surtout noter c'est que l'expérience a démontré que la falsification et la fraude sont les risques les plus redoutables en matière de crédit documentaire contre lesquels l'acheteur lui-même demeure désarmé. Il est donc inutile de croire ou de faire croire que cet instrument peut résoudre les problèmes que pose la fraude ou la falsification ;
- ❖ Il n'en demeure pas moins que son imposition sans préparation aucune, aussi bien pour les banques que pour les entreprises, n'a pour l'instant produit que des nuisances déjà largement perceptibles à travers les pénuries et les arrêts de production qui affectent déjà certaines usines ;
- ❖ Fuite de matières premières et de pièces détachées de nombreuses usines ont déjà commencé à ralentir leurs cadences de production lorsqu'elles ne sont pas carrément à l'arrêt. Pénalisées par la nouvelle disposition, des opérateurs économiques ont souhaité que l'importation des matières premières destinées à la transformation ne soit pas soumise au même régime
- ❖ Cette mesure pourrait avoir des conséquences sur les conventions et autres accords portant libre-échange entre notre pays et le reste du monde du fait qu'elle ôte toute possibilité de négociation entre les partenaires sur le choix d'un mode de paiement autre que le crédit documentaire. L'importateur n'a aucune marge de manœuvre qui lui permette d'imposer à son partenaire la révision des prix à la baisse, surtout lorsqu'il s'agit de produits spécifiques.

¹ Site internet : <http://www.alwatan.com/le-crédit-documentaire-et-la-loi> Date: 13/02/2011 à 9:00h.

Conclusion :

Tout au long de ce chapitre on a essayé d'aborder les aspects théoriques relatifs au crédit documentaire, commençant de présentation, ses modalités de réalisation, son déroulement et ses avantages et inconvénients.

Le crédit documentaire un mode de paiement efficace en terme de sécurité des deux parties contractants, il élimine la confiance entre l'exportateur et l'importateur du fait qu'il impose plus de documents par rapport aux autres modes de paiement en Algérie (la remise documentaire et le transfert libre) et caractérise aussi d'une lourdeur de sa procédure multipliant en conséquence les frais de la transaction.

Comme étant une obligation aux entreprises algériennes d'utiliser le crédit documentaire dans l'importation de biens, certaines d'entre eux notamment les petites et moyennes entreprises le trouve comme un obstacle qui pourra empêcher sa stratégie de développement causé par l'augmentation des coûts de l'importation

Les entreprises qui vendent ou achètent des marchandises à l'étranger font la plupart du temps appel aux techniques bancaires de paiements internationaux, parmi ces techniques, le crédit documentaire constitue des garanties efficaces pour l'importateur et l'exportateur qui souhaiteraient s'assurer de la qualité des biens et/ou services achetés ainsi que le paiement de ces derniers.

Le crédit documentaire donne aux parties concernées la possibilité de le faire émettre suivant des critères de sécurité ainsi que de choisir la forme du crédit documentaire qui convient le mieux aux utilisateurs.

La réalisation d'un crédit documentaire correspond à l'acte par lequel la banque réalise ses engagements vis-à-vis du bénéficiaire lorsque celui-ci utilise le crédit. Il a pour vocation d'être utilisé, que le bénéficiaire présente des documents conformes ou non aux conditions du crédit

VI-1 Présentation de la Banque Nationale d'Algérie :

VI-1- Présentation de l'organisme d'accueil de la B.N.A :

La guerre d'indépendance de l'Algérie ne s'était pas limitée dans ses objectifs à la libération politique du territoire national, mais à travers elle, les instances révolutionnaires ont défini une option socialiste pour la promotion des masses populaires algériennes et par conséquent une politique de planification économique.

Celle-ci ne pouvait admettre l'autonomie que représentait le contrôle de l'économie nationale par des banques étrangères était inscrites dans les objectifs de révolution algérienne.

Effet, six mois après l'indépendance on a procédé à la création de la Banque Centrale d'Algérie (BCA) (Banque d'Algérie actuellement) et le trésor algérien.

Si en 1963, il y a eu aussi la création de la Caisse Algérienne de Développement (BAD) et en 1964 de la Caisse Nationale d'Épargne et Prévoyance (CNEP) ce n'est qu'à partir de 1966 que l'état a eu en mains du secteur commercial, qui était nécessaire pour la création et le développement d'une économie nationale et révolutionnaire.

En résumé, nationalisation du secteur bancaire répondait à un impératif idéologique conforme à l'option socialiste.

La situation de financement de l'économie avant la création de la BNA.

D'une part, il existait un secteur agricole et un secteur industriel et commercial public aussi important déjà, mais à l'état embryonnaire ou, hérité dans un état avancé délabrement et d'une part, le financement de ce secteur public était assuré par un réseau de banques étrangères qui refusaient de soutenir valablement la politique des pouvoirs publics.

À titre d'exemple, l'autogestion agricole qui est née dans ce contexte, a connue initialement de grosses difficultés financières par suite du refus du système bancaire étranger de lui fournir les crédits nécessaires à son exploitation, au point de la BCA (Banque Centrale d'Algérie) au point de parer à cette créance en lui avançant directement elle-même les fonds nécessaires.

Ce genre de contradiction qui allait aboutir à un blocage de l'économie a fait précipiter la création d'institutions bancaires d'état.

❖ Historique de la BNA :

On peut retenir, dans l'histoire de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), et on la situant dans le cadre plus large de système bancaire algérien, deux grandes périodes : la période avant les réformes économiques, et la période des mises en œuvre des dites réformes ; caractérisées pour la première par le contexte d'économie planifiée, et pour la seconde, par la libéralisation de l'économie.

❖ La période ante-réformes économiques :

A l'époque on peut compter dans le pays pas moins de vingtaine de banques. Ces dernières contrôlées par des français, devaient rapidement se montrer réticentes quant à leur participation active dans le financement de l'activité économique, au regard notamment de l'option socialiste de pays.

Dés lors, il est apparu nécessaire pour les pouvoirs publics algériens, de procéder à la réorganisation du système bancaire, en vue de son adaptation aux nouvelles réalités et exigences algériennes.

Cette réorganisation devait commencer dès 1966 avec la nationalisation des banques étrangères et la création des banques qui viennent ainsi élargir le secteur bancaire algérien proprement dit et qui se résumait alors à deux (02) institutions :

- La Banque centrale d'Algérie (B.C.A) créée le 13.12.1962
- La Caisse Algérienne de Développement (C.A.D) créée le 07.05.1963 et pris l'appellation de Banque Algérienne de Développement le 30 juin 1971

Dans ce contexte, la première banque commerciale nationale qui a été créée fut la **Banque Nationale d'Algérie (B.N.A)** et ce, le 13 juin 1966, suivi de la création de **Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A)** créée le 19.12.1966 et de la **Banque Extérieure d'Algérie (B.E.A)** créée le 19.10.1967).

Le secteur bancaire s'est élargi par la suite avec la création de la **Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)** créée le 30 avril 1985 à partir des structures et activités du réseau du **Crédit Populaire d'Algérie**.

En outre, il est à préciser que la collecte de l'épargne aux fins de financement du logement a été confiée à la **Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance (CNEP)** créée le 14 Aout 1964).

La Banque Nationale d'Algérie exerçait toutes les activités d'une banque de dépôt. En outre, elle détenait le monopole du financement de l'agriculture, jusqu'à Mars 1982 date à laquelle les pouvoirs publics ont décidé de mettre en place une institution bancaire spécialisée, ayant pour vocation principale la prise en charge du financement et de la promotion du monde rural. Ainsi, a été créée la Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR) à partir de la restructuration de la BNA (Banque Nationale d'Algérie).

La dite restructuration devait également embrasser d'autres aspects, tel la politique d'implantation (densification du réseau d'agences), la réorganisation des structures de la direction générale et la création des Directions de Réseau d'Exploitation, à l'effet d'intensifier la décentralisation initiée à travers la mise en place des ex-succursales.

Sur un autre plan, de réaménagements importants avaient déjà été opérés, notamment pour ce qui a trait aux aspects gestion budgétaire et comptable.

❖ **Les reformes économiques (1988 à ce jour) :**

Le corpus de textes juridiques afférent aux réformes économiques va consacrer, de manière progressive mais irréversible, la transition vers l'économie de marché (l'option socialiste ayant été abandonnée à travers l'adoption de la constitution de 1989). Deux textes majeurs en constituent la clé de voûte :

- Loi n° 88-01 du Janvier 1988 portant orientation des entreprise publiques économiques.

Ce texte qui consacre le passage à l'autonomie des entreprises publiques, a eu des implications incontestables sur l'organisation et les missions de la BNA (Banque Nationale d'Algérie), dont les plus notables sont :

- Le retrait du trésor des circuits financiers qui se traduit dans le nouveau système par l'absence de centralisation de distribution des ressources par le trésor.
 - La libre domiciliation des entreprises auprès des banques.
 - La non-automaticité des financements.
- Loi n° 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.

Ce texte, qui consacre une refonte radicale du système bancaire en harmonie avec les nouvelles orientations économiques du pays, stipule en la matière des dispositions fondamentales dont :

Les banques sont considérées comme des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement, des opérations portant sur la réception de fond du public, des opérations de crédit ainsi que la mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

Les banques peuvent toutefois effectuer des opérations connexes à leurs activités telles que :

- Les opérations de change, sur or, métaux précieux et pièces ;
- Le placement de souscription, l'achat, la gestion, la garde et la vente de valeurs mobilières et de tout produit financier ;
- Le conseil de l'assistance en matière de gestion de patrimoine ;
- Le conseil, l'ingénierie financière et d'une manière générale tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises ;
- L'abondant du mécanisme « PLAN NATIONAL DE CREDIT » devenu inapproprié, la collecte des ressources et la distribution du crédit et du trésor exclusif de chaque banque en conformité avec les règles édictées par la Banque d'Algérie ;
- Les banques et les établissements financiers opérants en Algérie devront mettre leurs statuts en conformité avec la loi sur la monnaie et le crédit, et augmenter éventuellement leur capital, pour le porter au minimum fixé par le conseil de la

monnaie et du crédit dans un délai de 6 mois après promulgation du règlement du dit conseil en la matière.

- L'assainissement financier du portefeuille de créances des banques détenues sur les entreprises publiques et où, il est envisagé que le trésor intervienne pour racheter tout ou partie de ces créances.

Au plan interne, les réformes liées à ces deux textes fondamentaux ont donné lieu à une série d'actions multiformes, tant sur le plan institutionnel et organisationnel (mise en place des organes statutaires et réorganisation des structures de la banque) de la gestion de crédit (application des règles prudentielles et assainissement du portefeuille), que la gestion sociale (entrée en régime partenarial consacré par la convention collective et le règlement intérieur, en sus de l'enrichissement subséquent des instruments de gestion des ressources humaines).

Ces actions, soutenues, ainsi que situation et la performance de l'institution, ont fait que, par délibération du Conseil de la Monnaie et du Crédit du 05 Septembre 1995, la BNA (Banque Nationale d'Algérie) a obtenu son agrément.

Elle est ainsi la première banque du pays à bénéficier de ce statut.

Comme le démontre le schéma organisationnel de la Banque Nationale d'Algérie ci-après, l'agence constitue la cellule de base de l'institution : c'est à ce niveau, que se traitent l'ensemble des opérations bancaires avec la clientèle.

De part son implantation décentralisée, son organisation et les moyens humains et matériels mis à sa disposition, l'agence est chargée par la direction générale de mener toute action qui favorise l'accroissement des ressources de la banque et développement du portefeuille clientèle.

En plus des prestations relevant du « guichetier » (ouverture de compte – versement – retrait – virement etc...). L'agence traite et offre à sa clientèle toutes les prestations couvrant les opérations de commerce extérieur (import et export) et de financement des entreprises (crédit...).

VI-1-1-1 Structure et organisation de la B.N.A :

Depuis sa création, la BNA s'est efforcée de consolider son organisation pour pouvoir répondre aux impératifs du marché, elle se représente comme suit:

VI-1-1-1-1 Direction Générale (DG):

Les structures rattachées au président directeur général (PDG) sont: Secrétariat générale (SG), directeur des études juridiques et contentieux (DEJC), inspection générale (IG), inspection régionale (IR), direction de l'audit interne (RAI), direction de la gestion des risques (DGR), supervision du contrôle interne (SCI).

VI-1-1-1-2 Division et direction:

Les divisions sont au nombre de cinq et les directions centrales sont au nombre de 20, chaque direction est rattachée hiérarchiquement à une division.

VI-1-1-1-3 Réseau :

Le réseau de la BNA est constitué de Directions Régionales d'Exploitation et agences bancaires.

❖ La direction régionale d'exploitation (DRE):

C'est un organe régional de décision, de gestion, de contrôle, de coordination et d'animation. Il veille tant sur l'application des orientations que sur la rentabilité des sièges, les DRE ont un pouvoir hiérarchique sur les agences.

❖ **L'agence:**

C'est une structure d'exploitation chargée d'assurer dans sa zone géographique la politique commerciale de la banque, elle est responsable du choix des priorités de la clientèle et de la mise en œuvre des moyens nécessaires pour atteindre des objectifs.

Elle conçoit de sorte à satisfaire la clientèle à travers des structures d'accueil et de traitement efficaces. L'agence est chargée d'accroître la collecte de ressources et d'augmenter le taux de la bancarisation de la population. Elle bénéficie de la délégation de signature en matière de crédit.

Les agences sont classées par volume d'activité:

❖ **Agence principale:**

C'est une agence caractérisée par un pouvoir et un portefeuille pour aux agences suivantes:

- **Les agences "A":**

Sont des agences implantées en chef lieu des wilayas, ce sont les seules catégories habilitées à l'activité de crédit à l'investissement.

- **Les agences "B":**

En fonction de l'importance de la localité d'un point de vue de clientèle et activité, on trouve ce type d'agence aux chefs lieu des wilayas ou daïra. elles sont habilitées à l'activité crédit hormis celle du ressort exclusif des agences A.

- **Les agences "C":**

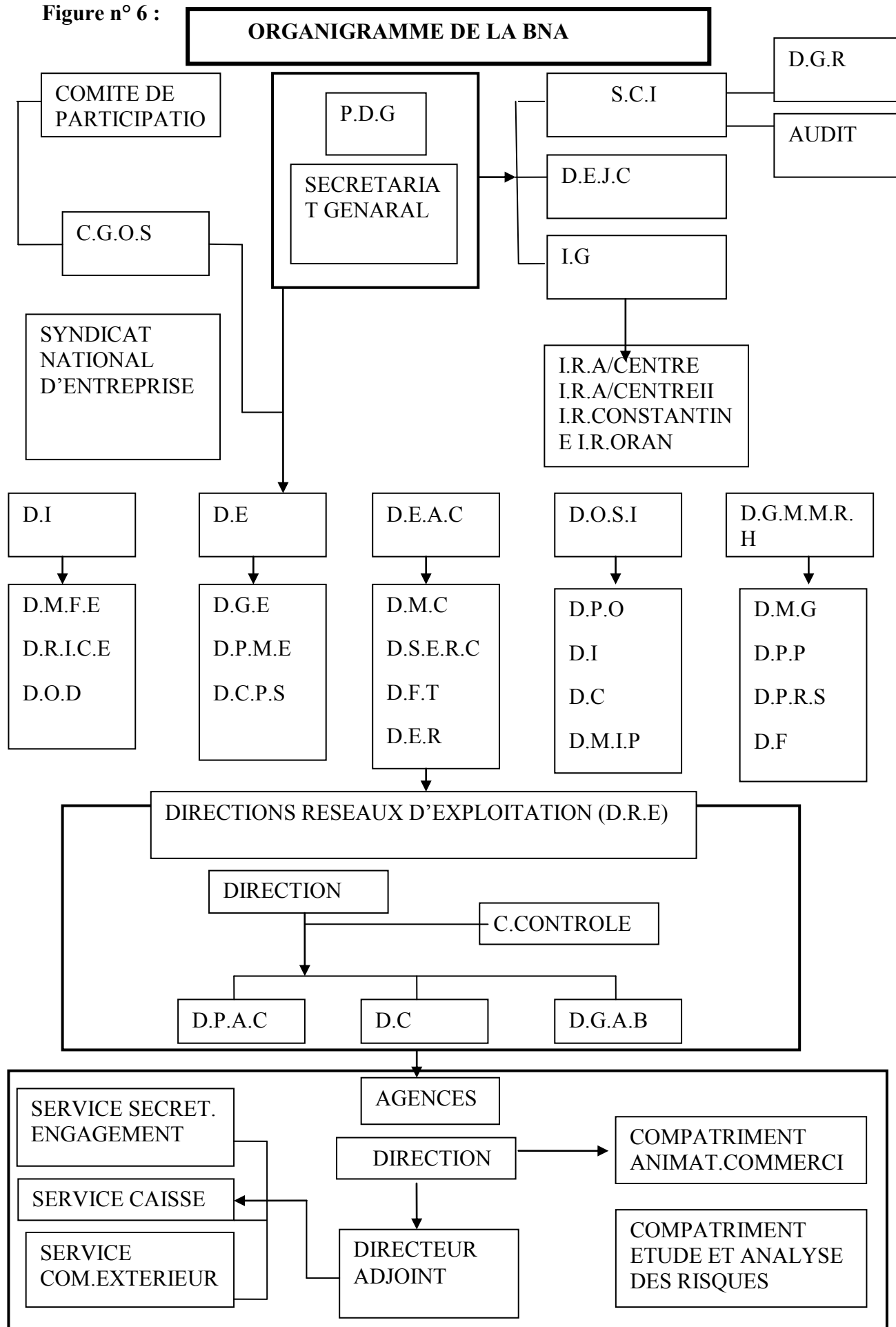
Ce type d'agence est un véritable bureau de collecte d'épargne avec un potentiel d'octroi de crédit à court terme très limité.

VI-1-1-2 Nature de la clientèle de la B.N.A :

La BNA distingue ses clients suivant qu'ils agissent de grandes entreprises ou petite et moyennes entreprises cette répartition fait suite, sans la remplacer totalement à une ancienne répartition fondée sur le statut juridique, public ou privé, des clients appliqué jusqu'en 1990

Il ressort toute fois de manière que l'ancienne répartition retenue c'est des chiffres d'affaires effectifs et les nombre d'unités.

Il résulte de leur combinaison un Score de définir la catégorie de grande entreprise. le Score moyen à partir duquel un client est classé dans la catégorie de grande entreprises est un chiffre d'affaire de 205 millions de DA, des effectifs de 500 agents et deux unités de production.

VI-1-1-2-1 L'organigramme de la B.N.A :**VI-1-1-2-1-1 L'organigramme de la BNA mère:****Figure n° 6 :**

Abréviations de schéma :**❖ Direction générale :**

Les structures rattachées au Président Directeur Général sont :

- Le secrétariat général
- L'inspection générale
- La cellule d'audit
- La direction des études juridiques et contentieuses (D.E.J.C)

❖ Divisions et structures centrales:

On distingue cinq divisions :

❖ La division internationale :

- **D.R.I.C.E**: Direction des relations internationales et commerciales extérieures
- **D.O.D** : Direction des opérations documentaires
- **D.M.E.F** : Direction des mouvements financiers extérieurs

❖ La division engagements (D.E) :

- **D.G.E** : Direction des grandes entreprises
- **D.P.M.E** : Direction des petites et moyennes entreprises
- **D.C.P.S** : Direction du crédit particulier et spécifique

❖ La division exploitation et action commerciale (D.E.A.C) :

- **D.M.C** : Direction marketing et communication
- **D.S.E.R.C** : Direction du suivi des engagements et du recouvrement des créances
- **D.F.T** : Direction finance et trésorerie
- **D.E.R** : Direction encadrement du réseau

❖ La division organisation et système d'information :

- **D.P.O** : Direction de la prévision et de l'organisation
- **D.I** : Direction de l'informatique
- **D.C** : Direction de la comptabilité
- **D.M.I.P** : Département de la monétique et instruments de paiement la

VI-1-1-2-2 L'organigramme de la B.N.A (agence EL-BIAR)

VI-1-1- 3 Missions et objectifs de la B.N.A :**VI-1-1- 3-1 Missions :**

La BNA exerce toutes les activités d'une banque de dépôt, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels et des entreprises, elle traite toutes les opérations de banque, change et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques algériennes:

- ❖ Collecter des capitaux à court, moyen et long terme.
- ❖ Octroyer des crédits et des prestations de services sollicités par la clientèle.
- ❖ Assurer le service financier du groupement professionnel des entreprises et exploitation et participer, entre autre, au contrôle de leur gestion.

Elle aussi la qualité d'intermédiaire agréé pour l'exécution des opérations de commerce extérieur.

Elle peut prendre sous toutes formes, tous d'intérêt et participations, dans toutes sociétés ou entreprises algériennes ou étrangère, ayant un objet similaire ou de nature à développer ses propres affaires.

VI-1-1- 3-2 Objectifs :

La BNA a pour vocation et objectif, le financement de l'économie. Elle doit maximiser sa rentabilité en recueillant des ressources financiers à long terme au niveau des agents économique pour une redistribution au profil du développement de l'économie par le biais des crédits en faveur des opérations des défiants secteurs d'activité se vise:

- ❖ L'amélioration de l'efficacité de la gestion et l'élargissement de la gamme de produit.
- ❖ L'introduction de nouvelles techniques managériales et marketing.
- ❖ La gestion de performance de ses ressources humaines (séminaires, formation).
- ❖ Le redéploiement du réseau pour se rapprocher de la clientèle.
- ❖ Une meilleure maîtrise des risques en matière d'octroi et de gestion des crédits.
- ❖ L'amélioration du système d'information (automatisation des systèmes d'information).

VI-2 Cas pratique d'un crédit documentaire au sein de la B.N.A :

Dans ce qui suit nous allons tenter d'illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées précédemment. L'exemple choisie traite la mis en place d'une opération de crédit documentaire d'une opération d'importation des cartouches filtrantes entre l'acheteur algérien "SARL LA MAISON DU FILTRE" et le fournisseur français "QUALI-FILTRES"

VI-2-1 La domiciliation :

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

- ❖ Une demande de domiciliation de l'opération (annexe n°1) adressée au siège domiciliaire.

Cette demande doit être dûment signée par le client importateur et doit comporter les mentions suivantes:

- La date d'établissement de la demande.
- Nom ou raison social de l'importateur et son numéro de compte au niveau de l'agence.

Elle doit également comporté quelques indications relatives aux marchandises à importer :

- Désignation de la marchandise,
- Tarif douanier,
- Origine des produits (provenance),
- Délai pour les expéditions,
- Le numéro de contrat commercial, de la facture pro forma ou de la facture commerciale,
- La valeur globale de la marchandise,
- La date et modalité de règlement.
- Une facture pro forma ou commerciale (annexe n°3).
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation:

En cas d'importation des biens destinés à la revente en état, l'importateur présente ce document après avoir payer une taxe de 10 000 DA. Dans l'autre cas l'importateur est prié de signer un engagement qui lui interdit la revente des produits en question en l'état.

Après avoir bloqué le montant de l'opération dans le compte de client, en lui délivré l'avis de débit de compte justifiant la provision retenue en garantie PREG en suite l'agence attribue à l'opération un numéro de domiciliation

Numéro de domiciliation correspond à ce cas

16	01	35	2011	1	10	00004	EUR
----	----	----	------	---	----	-------	-----

La signification de chaque case est expliquée dans le premier chapitre.

Remarque:

La banque d'Algérie envoie à toutes les directions des banques ayant l'agrément pour effectuer les opérations à l'international, une liste qui contient les noms des entreprises interdites de bénéficier d'une domiciliation, en raison d'endettement ou de litige envers leur banque. Ce n'est qu'après règlement de leur situation financière, que l'entreprise peut procéder à la domiciliation de son opération import.

L'agence doit remettre à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée revêtue du visa de domiciliation.

VI-2-2 L'ouverture du crédit documentaire :

Dès que les termes de son contrat commercial lui en font obligation, l'importateur doit solliciter son banquier pour l'ouverture de crédit documentaire prévue, il peut prendre contact avec n'importe quel banque, mais en pratique, ce choix obéit à un double critère:

- ❖ l'ouverture d'un crédit documentaire nécessite une certaine confiance du banquier émetteur en son client importateur. L'importateur sollicitera alors, de préférence, son banquier.
- ❖ Le crédit documentaire requiert une certaine technicité aussi bien de la part de l'importateur que du banquier émetteur. Cette technicité ne s'acquiert qu'avec une pratique régulière de cette procédure.

C'est le cas de l'importateur algérien "SARL LA MAISON DU FILTRE" qui a demandé à sa banque "BNA" d'ouvrir un crédit documentaire à la faveur de son fournisseur français "QUALI-FILTRES".

L'engagement entre l'importateur algérien et l'exportateur français approuve le 23/01/2011 par une facture pro forma N° DE 00110089/1; le montant de l'opération est de (5355,15 EUR) qui a pour objet l'acquisition des cartouches filtrantes.

VI-2-2-1 Demande d'ouverture :

La constitution du dossier de demande d'ouverture de crédit documentaire comprend:

- ❖ Une demande d'ouverture de crédit documentaire (annexe n°7). La demande doit être rédigée et renseignée avec soins et des précisions tenant compte des RUU 600,
- ❖ Un contrat commercial ou facture pro forma,
- ❖ Des ayant traité à l'aspect engagement.

La demande d'ouverture du crédit documentaire doit être parfaitement lisible et résignée conformément aux recommandations ci-dessous, tenant compte des RUU 600.

Elle ne doit faire sortir aucune incohérence avec les éléments du contrat commercial ou de la facture pro forma.

Elle doit être signée du client importateur ou de ces mandataires habilités et être clairement et correctement renseignée.

Si elle n'est pas établie sur un imprimé préparé selon le modèle joint en annexe, elle doit comporter tous les renseignements et les mentions requis comme dans ce modèle:

- ❖ Date de la demande d'ouverture: **17/01/2011.**
- ❖ Donneur d'ordre: **SARL LE MAISON DU FILTRE** avec l'adresse, le numéro de compte et le numéro identifiant fiscale.
- ❖ La banque émettrice: **BANQUE NATIONALE D'ALGERIE agence EL-BIAR 00621.**
- ❖ Type de crédit documentaire: **irrévocable**
- ❖ Montant (en chiffre et en lettre): **5355,15 EUR** **Cinq mille**
trois cent cinquante cinq euros et quinze
- ❖ Bénéficiaire: **QUALI FILTRE France.**
- ❖ Mode de paiement choisi: **Paiement à vue**

- ❖ Banque notificatrice: **BNP PARISBAS Fourqueux France.**
- ❖ Contre remise des documents:
 - 03 Facture commerciales
 - 02 certificats d'origine
 - 03 certificats de contrôle de qualité
 - 03 connaissements "Clean on Bord" établi à l'ordre de LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE notifie ordonnateur stipulant fret payable à destination.
- ❖ La marchandise: **Cartouche filtrantes**
- ❖ Date de validité: **Jusqu'au 05/03/2011.**
- ❖ La confirmation: **Sans confirmation.**
- ❖ Expédition: **Jusqu'au 13/02/2011, port de Marseille**
- ❖ Transbordement: **interdits**
- ❖ A destination de: **Port d'Alger**
- ❖ Achat devise: **le risque de change est supporté par l'importateur.**

VI-2-2-2 Transmission de la demande d'ouverture :

Le client dépose sa demande auprès de son agence. Cette dernière transmet l'opération à la division internationale (DI) qui centralise toutes les opérations du commerce extérieur sur le réseau de la BNA.

La transmission du dossier de demande d'émission de crédit documentaire doit se faire sous couvrir d'un bordereau dûment signé par les personnes habilitées de l'agence.

Dans un souci de rapidité de traitement des opérations confiées par la clientèle, et à l'effet d'éviter tout retard pouvant être engendré par le délai de courrier, le dossier de demande d'émission de crédit documentaire doit être transmis à la DOD (Direction des Opérations Documentaire)

La direction des opérations documentaire procède à la vitrification de tous les éléments de base relatifs au crédit documentaire ainsi que la solvabilité du client.

VI-2-2-3 Examen de la demande d'ouverture du crédit documentaire :

La banque émettrice devrait avant de donner sa garantie de paiement:

- ❖ Examiner les termes et conditions du crédit documentaire afin de s'assurer de leur conformité avec la politique de la banque.
- ❖ Examiner si les instructions du donneur d'ordre quant au mode de notification au bénéficiaire sont acceptables ou si la banque est autorisée à choisir son propre correspondant pour notifiée la crédit documentaire.

- ❖ Examiner attentivement la demande d'ouverture du crédit documentaire pour déterminer si le bénéficiaire serait tenu, en vertu du crédit documentaire de présenter un document dont la production est totalement dépendante de l'intervention d'un tiers non soumis à l'autorité du bénéficiaire.
- ❖ S'assurer que la demande d'ouverture ne comporte aucune condition non documentaire.

VI-2-3 Emission du crédit documentaire :

Après l'étude minutieuse du risque client et la prise de garanties adéquates (si nécessaire), la banque pourra ouvrir le crédit documentaire et s'engager entièrement aux cotés de sa relation dans son opération commerciale

A cet effet, la demande qui lui a été soumise, constituera l'outil principal de travail pour la rédaction de l'ouverture du crédit à transmettre au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une banque de son pays.

Cette banque correspondante est désignée par le comité de la direction générale relation banking; ce choix relève des prérogatives de la banque BNA en se référant aux mouvements d'affaires (relations bancaires), dans le but de préserver ses partenaires et défendre les intérêts du client.

La transmission de l'ouverture se fera en générale par un message SWIFT (de type MT 700) conforme aux instructions contenues dans la demande d'ouverture (annexe n°5).

VI-2-3-1 Le moyen de transmission SWIFT :

Le SWIFT est largement utilisé aujourd'hui par les banques pour effectuer des paiements internationaux. Il n'est pas un moyen de paiement; c'est un réseau de télétransmission privé, loué aux administrations qui ont le monopole de télé communications, géré par ordinateur et dont l'usage est réservé aux banques membre de la société qui en assure la gestion.

Ce réseau permet l'acheminement des messages et des ordres de transfert de la clientèle que les banques avaient l'habitude de se transmettre par télex, câble, courrier.

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé ; les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel. Les noms de l'émetteur et de destinataire sont placés en tête du message, suivi du type d'opération demandée.

VI-2-4 La réalisation du crédit documentaire :

Quelque soit le soin apporté à établir l'ouverture du crédit et ses éventuelles modifications, la présentation du des documents est l'acte par lequel la banque réalise ses engagement envers le bénéficiaire.

Une fois que les documents exigés à l'ouverture sont réunis, le bénéficiaire doit les présenter à la banque notificatrice pour négociation.

Avant paiement, la banque négociatrice doit veiller à respecter la "lettre d'ouverture" les conditions du crédit documentaire, que se soit sur la régularité des documents et/ou sur la validité des dates d'embarquement, paiement.

- ❖ Si les documents sont conformes, le correspondant étranger procède au paiement au bénéficiaire. ce dernier informe la BNA du décaissement par un avis de paiement (MT 754); cette dernière reçoit par la suite dans les deux à trois jours à venir le jeu complet de documents concernés.

A réception de l'appel de fonds (paiement) au montant réalisé avec une date de paiement, la BNA procède à la couverture du montant réclamé auprès de la Banque d'Algérie par l'intermédiaire de son service.

vitriification avant de les faire suivre à l'agence accompagnée d'un bordereau et copies des pièces comptables constatant la réalisation partielle ou totale de crédit documentaire.

- ❖ Si les documents sont entachés d'irrégularités, la banque ordonnatrice (BNA) doit informer son correspondant pour bloquer le paiement au bénéficiaire. si les réserves constatées lui paraissent tolérable, elle peut demander au donneur d'ordre de l'autoriser à lever les documents et à honorer son engagement vis-à-vis du bénéficiaire. si ce dernier trouve la marchandise conforme au contrat et si les documents sont conformes, le paiement se déroule normalement et la banque ordonnatrice procède au débit définitif du compte client avec les commissions et frais.

Par contre, si les réserves sont inacceptables, elle refuse de lever les documents et le notifie à la banque notificatrice/ confirmatrice, sans délai, par message testé SWIFT, tout en indiquant les raisons de refus.

Toute fois, elle doit préciser si elle tient les documents à la disposition de la banque correspondante ou s'ils lui seront réexpédiés.

Dans tous les cas, il est possible que l'importateur donne l'ordre, de façon expresse, à la banque émettrice de lever les documents en dépit des irrégularités qu'ils contiennent. Celle-ci agissant dans l'intérêt de son client, autorisera alors son correspondant à réaliser le crédit.

VI-3 Analyse du crédit documentaire par un questionnaire

VI-3 -1 Evaluation du degré de satisfaction des importateurs et exportateurs :

Afin de déterminer les avantages et inconvénients du crédit documentaire au sein du BNA et le degré d'appréciation de cette technique, nous avons effectuée une enquête sous forme d'entretien et remise de questionnaire auprès d'un certain nombre d'importateurs et exportateurs. Ce type d'enquête nous a permis de contrôler sur place les réponses fournies dans les questionnaires.

VI-3-1-1 Méthodologie et rappel des objectifs:

Nous nous sommes basés pour notre étude de cas sur le questionnaire. Elle peut être définie comme suit:

- ❖ Support par lequel on traduit les objectifs de l'enquête en interrogations pour obtenir, des interviewés, les informations susceptibles de répondre à la question initiale, source de l'étude;
- ❖ Outil indispensable de recueil de données permettant de faire surgir cette information latente et de rechercher l'information et celui qui la détient.

Dans le cadre de notre enquête, l'utilisation du questionnaire présente les avantages suivants: "Il incorpore souvent non seulement les questions à poser, mais également les plages de réponses. C'est un instrument extrêmement flexible du fait de la variété des questions pouvant être posées".¹

¹ DJITLI (Seghir): *comprendre le marketing*, édition BERTI, Alger, 1998, P.20.

Il existe différents modes d'administration du questionnaire (face à face, par correspondance, par téléphone, par internet). Nous avons choisi un type de contact dit face à face c'est-à-dire où l'enquêteur et l'interviewé se trouvent en présence l'un de l'autre. Ce choix peut être justifié par les raisons suivantes:

- ❖ La présence de l'enquêteur permet de créer une atmosphère motivante, d'expliquer et de reformuler les questions qui ne sont pas claires pour l'interlocuteur;
- ❖ Ce type d'enquête permet de proposer d'assez longs questionnaires et donc de collecter un plus grand nombre d'information;
- ❖ L'enquêteur peut vérifier certaines réponses en observant l'interviewé dans son environnement (âge, niveau de vie, niveau culturel...)

Ce type d'enquête a pour but de recueillir un ensemble d'information qui servira à répondre aux objectifs de départ, à savoir:

- ❖ Evaluation du degré de satisfaction aux attentes des importateurs et exportateurs.
- ❖ Détermination des avantages et inconvénients du crédit documentaire.

Les sous sections suivantes seront consacrées à une description de l'échantillon, du questionnaire ainsi qu'à une présentation des résultats et de leur interprétation.

VI-3-2 Description de l'échantillon :

Tout d'abord, avant de constituer un échantillon, il est important de définir la population concernée par l'étude. Dans notre cas la population mère est constituée de tous les importateurs et exportateurs domiciles au sein du BNA.

Pour les besoins de notre étude nous avons employé la procédure d'échantillonnage à deux degrés qui s'inscrit dans les méthodes dites probabilistes. La population mère étant disséminée sur une vaste superficie (200 agences à travers 48 wilayas du territoire national), le premier degré consiste à sélectionner l'emplacement où s'effectuera l'enquête. Notre choix s'est porté sur la wilaya d'Alger (agence EL-BIAR, 621).

Le deuxième degré consiste à choisir un échantillon dans la région choisie. Dans notre étude, nous avons choisi un échantillonnage aléatoire. Notre échantillon sera représenté par les différents importateurs et exportateurs travaillant avec la BNA.

La taille de notre échantillon est de 50 personnes. Ont été interrogés les importateurs et les exportateurs de la BNA et on choisit ces derniers aléatoirement.

Notre questionnaire s'articule autour de 12 questions.

VI-3-3 Présentation du questionnaire :

Dans le cadre de notre travail, la recherche documentaire (ouvrages, articles dans les magazines et quotidiens, internet, etc.) nous a permis d'acquérir les notions de base concernant le concept de RSE, de bien le comprendre et de pouvoir ainsi concevoir notre questionnaire (Annexe n°13) qui compte un total de 12 questions afin de répondre le mieux à notre hypothèse de recherche.

VI-3-3-1 Type de questions posées :

Nous retrouvons dans ce questionnaire trois principales catégories de questions utilisées:

❖ Les questions ouvertes:

Ce type de question laisse le libre choix à l'interviewé de développer ses idées.

Exemple:

Quelles difficultés trouvez-vous après l'obligation de l'utilisation de crédit documentaire?

Ces questions permettent à l'individu de s'exprimer librement et permet l'apport de nombreuses idées auxquelles le rédacteur du questionnaire n'a pas pensé. Elles permettent également d'étudier l'attitude de l'interviewé, d'expliquer les résultats de l'enquête, mais peuvent par la suite poser des problèmes de codification lors de l'exploitation du questionnaire.

❖ Les questions fermées:

Ce sont celles auxquelles l'enquêteur ne peut répondre qu'en choisissant les réponses proposées dans le questionnaire .elles peuvent prendre différentes formes:

• Les questions à choix unique:

Les interrogées effectuent un seul choix entre un nombre limité de réponses.

Exemple:

vous êtes un client de la BNA depuis:

Moins de 2 ans ☐ Entre 2et4 ans ☐ Entre 4 et 6 ans ☐ Plus de 6ans ☐

• Les questions avec échelle d'attitude:

Elles permettent de connaître l'attitude ou l'opinion d'individu par rapport à une situation.

Exemple: Etes –vous satisfait des services proposés par la BNA?

Très satisfaisant ☐ satisfaisant ☐ neutre ☐ mauvais ☐

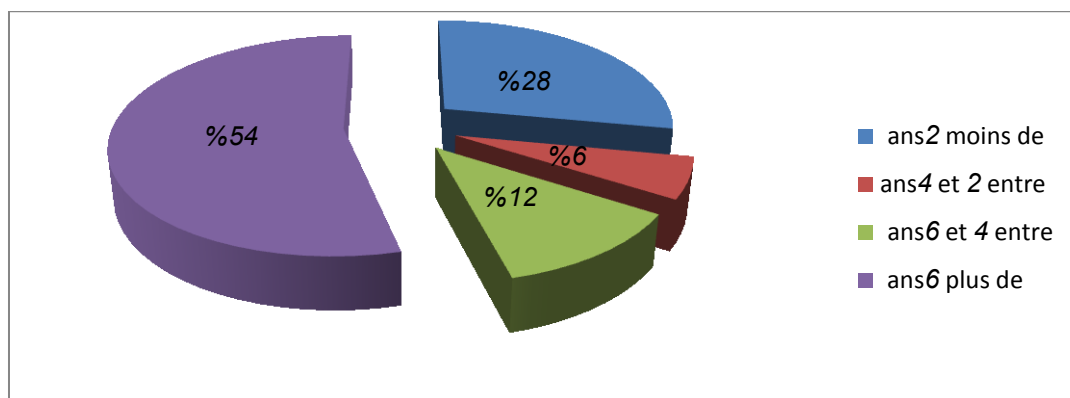
VI-3-4 Présentation des résultats :

Pour le traitement des données collectées lors de notre enquête apuré des nous avons choisi d'utiliser le logiciel statistique "Microsoft Office Excel" qui va nous permettre de dépouiller nos questionnaires.

❖ Questions 1: vous êtes un client de la BNA depuis:

Tableau n°15: L'ancienneté de clientèle

Ancienneté	Nombre
Moins de 2 ans	14
Entre 2 et 4 ans	3
Entre 4 et 6 ans	6
Plus de 6 ans	27
Total	50

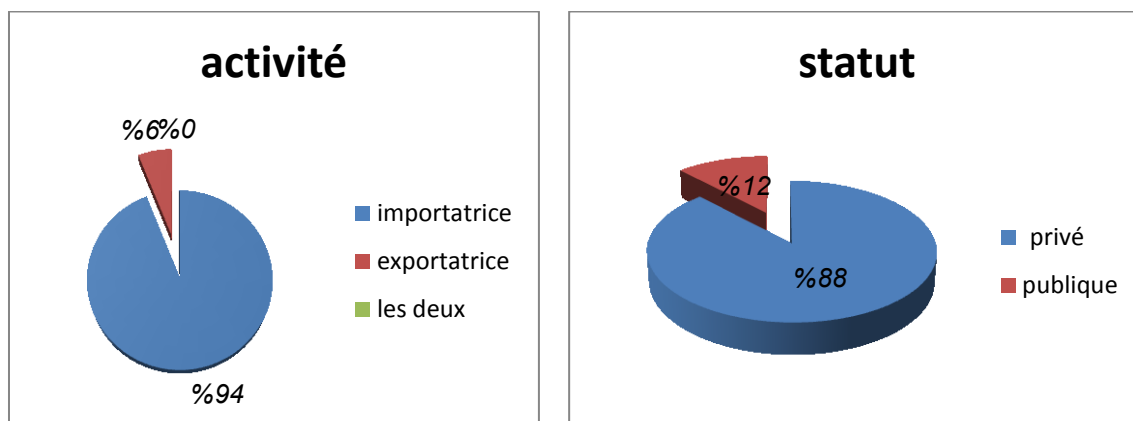
Figure n° 8 : Représentation graphique de l'ancienneté de clientèle

Après avoir bénéficié des services du BNA, 54% de la population affirme qu'elle travaille avec la BNA depuis plus de 6 ans, 28% moins de 2 ans, 12% de clients entre 4 et 6 ans et 6% entre 2 et 4 ans.

❖ Question 2: vous êtes une société:

Tableau n°16: Activité et statut

Activité	Nombre	Statut	Nombre
Exportatrice	3	Privé	44
Importatrice	47	Publique	6
Les deux	0		

Figure n°9 : Représentation graphique de l'activité et statut des entreprises

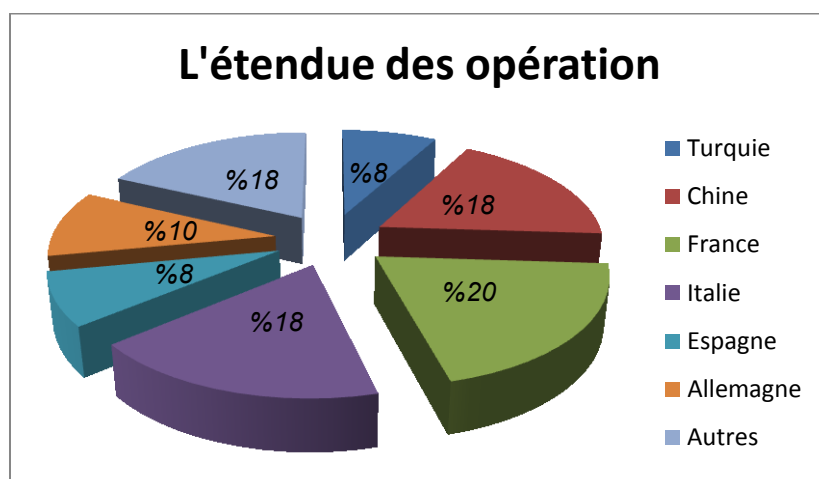
Concernant les activités 94% des entreprises bénéficiant des services de la BNA exerce une activité d'importation tandis que uniquement 12% font des exportations. Alors qu'aucune entreprise parmi elle n'exerce les deux à la fois (importation et exportation). Ce cas représente la situation de l'économie algérienne qui est basé sur l'importation.

Pour le statut des clients 88% sont des entreprises privées contre 12% des entreprises publiques. Cela est expliqué par la politique de libéralisation de commerce extérieur.

❖ **Question 3: De quels pays vous importez et/ou exportez le plus?**

Tableau n°17: L'étendue des opérations commerciales

Pays	Nombre de clients de la BNA
Turquie	4
Chine	9
France	10
Italie	9
Espagne	4
Allemagne	5
Autres (Belgique, USA, Japon, Taiwan)	9

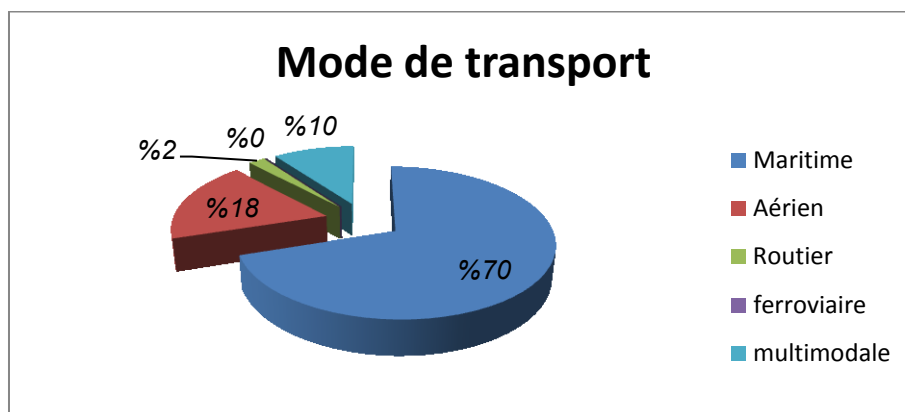
Figure n° 10 : Représentation graphique de l'étendue des opérations commerciales

Plus de 48% des importations proviennent des pays de l'Union Européen(UE), 18% des transactions avec la chine, 8% pour la Turquie et le reste avec d'autres pays comme USA, Japon, Taiwan.

❖ **Question 4: quel mode utilisez-vous pour le transport de vos produits ?**

Tableau n°18: Mode de transport

Mode de transport	Nombre d'utilisateurs
Maritime	35
Aérien	9
Routier	1
Ferroviaire	0
Multimodale	5

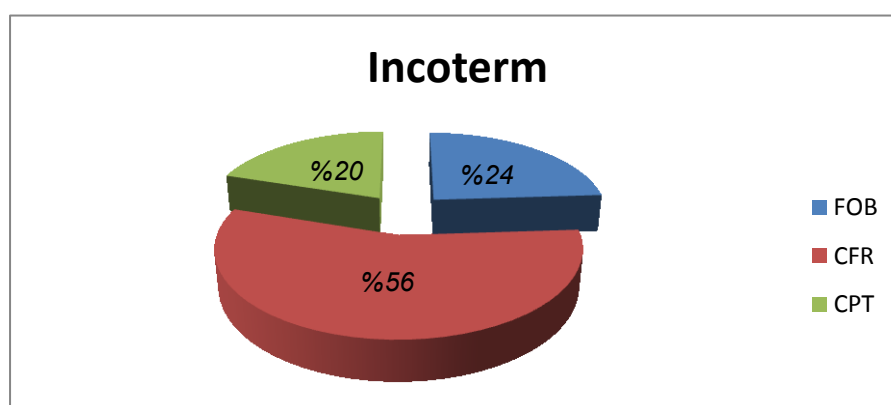
Figure n°11 : Représentation graphique de mode de transport utilisé

70% des opérations de commerce extérieur s'effectuent par le mode de transport maritime, le transport aérien représente 18%, 10% des clients optent pour le transport multimodal et 2% des clients choisissent le transport routier.

❖ **Question 5: Quels sont les incoterms que vous utilisez le plus ?**

Tableau n° 19: Incoterm utilisé

Incoterms	Nombre d'utilisateur
FOB	12
CFR	28
CPT	10

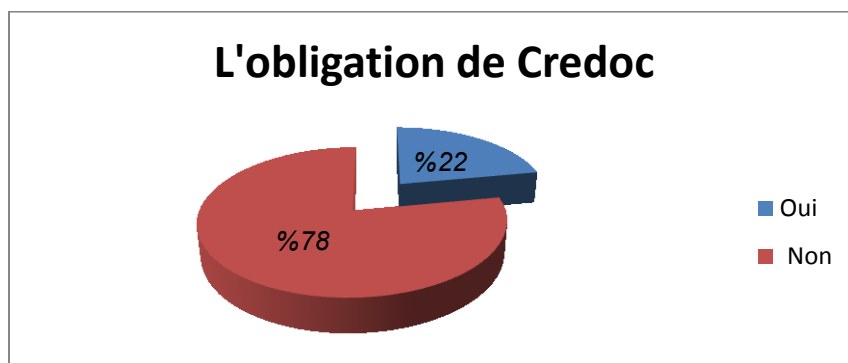
Figure n°12 : Représentation graphique des incoterms utilisés

56% de la population utilisent l'incoterm CFR, 24% pour le FOB et 20% réalisent leurs transactions avec le CPT. Ces trois incoterms sont les plus utilisés en Algérie.

Question 6: pour les opérations import export, est-il mieux pour vous d'imposer le crédit documentaire comme seul mode de paiement ?

Tableau n°20: L'obligation de Credoc

Réponse	Effectif
Oui	11
Non	39

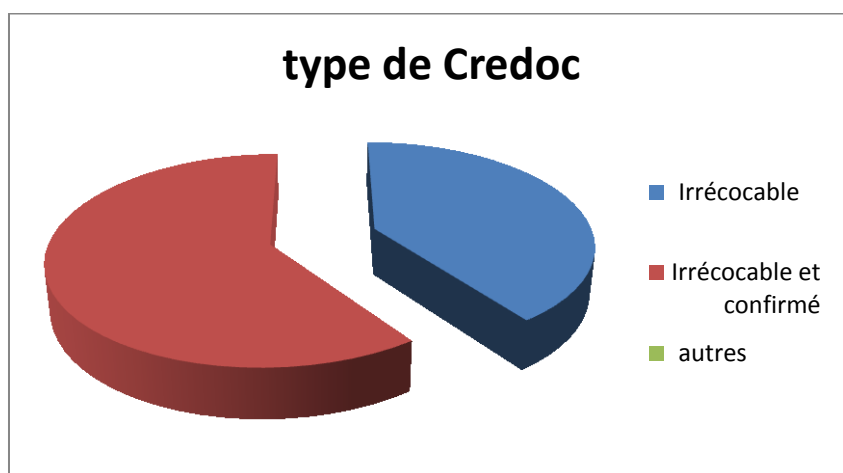
Figure n°13 : Représentation graphique de l'avis des clients sur l'imposition de Credoc

78% des opérateurs de commerce extérieur ne supporte pas l'obligation de crédit documentaire comme seul mode de paiement, et 22% pensent qu'il est mieux de l'imposer.

❖ **Question 7: quel type de crédit documentaire utilisez –vous ?**

Tableau n° 21: Type de Credoc

Type de crédit documentaire	Nombre d'utilisateurs
Irrévocable	20
Irrévocable et confirmé	30

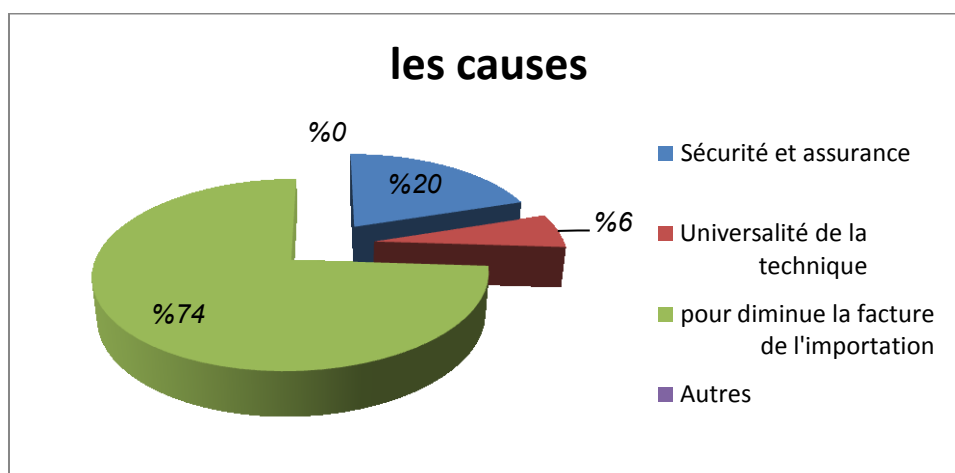
Figure n°14 : Représentation graphique de type de Credoc utilisé

Suite à l'enquête, on remarque que les importateurs et les exportateurs Algériens n'utilisent que les deux types de crédit documentaire (le crédit docu irrévocable et le crédit documentaire irrévocable et confirmé) par un pourcentage de 60 % pour le premier et 40 % pour le dernier. Pour les autres type de crédit documentaire on trouve aucun cas parmi l'échantillon qui nous avons interrogé.

❖ **Question 8: A votre avis quelles sont les causes de l'imposition de crédit documentaire comme moyen unique de paiement ?**

Tableau n° 22: Les causes d'obligation de Credoc

Les causes	Le nombre de réponse
Sécurité et assurance	10
Universalité de la technique	3
pour diminuer la facture de l'importation	37
Autres	0

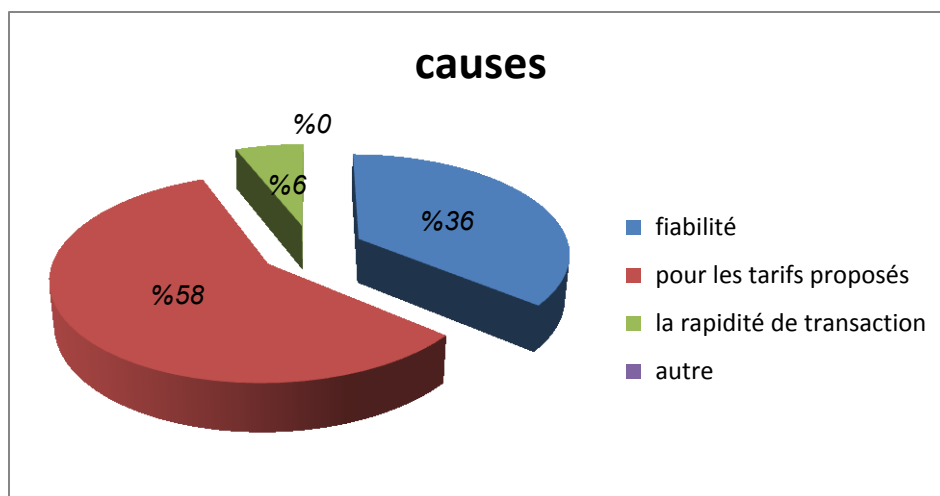
Figure n°15 : Représentation graphique des causes d'obligation de Credoc

D'après le graphe on remarque que 74% de notre population pensent que la diminution de la facture de l'importation est la cause principale de l'obligation d'utilisation de crédit documentaire comme unique instrument de paiement en Algérie, 20% voient que la sécurité et l'assurance de ce mode de paiement la raison principale et 6% choisissent l'universalité de la technique.

❖ **Question 9: pourquoi avoir choisi la BNA au lieu d'une autre banque ?**

Tableau n° 23: Raison de choix de la BNA

Causes	Réponses
La fiabilité	11
Pour les tarifs proposés	29
La rapidité des transactions	3
Autres	7

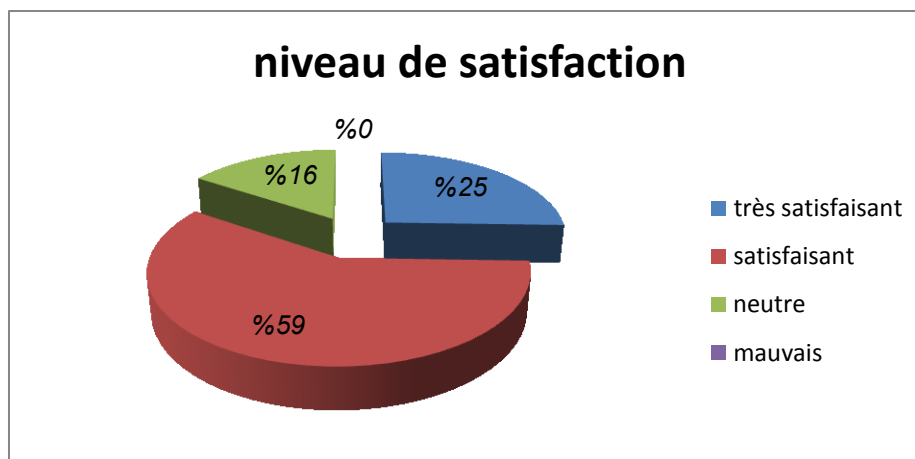
Figure n°16 : Représentation graphique des raisons de choix de la BNA

58% choisissent la BNA pour les tarifs proposés, 22% pour la fiabilité de la banque, 6% pour la rapidité de transaction et 22% choisissent la Banque Nationale d'Algérie pour autres raisons comme la garantie proposée par la banque, universalité de la banque.

❖ **Question 10: êtes- vous satisfait des services proposés par la BNA ?**

Tableau n° 24: Satisfaction des clients

Niveau de satisfaction	Nombre d'effectifs
Très satisfaisant	12
Satisfaisant	30
Neutre	8
Mauvais	0

Figure 17 : Représentation graphique de niveau de satisfaction des clients

59% de la clientèle de la BNA déclare être satisfaite, dont 25% voire très satisfaite de service proposé par la BNA.

❖ **Question 11: Quel genre de litige rencontrez –vous lors de l’utilisation du technique « crédit documentaire » au sein de la BNA ?**

L'ensemble des réponses à cette question portent principalement un problème commun qui est le retard enregistré lors de l'affectation des procédures d'ouverture des dossiers, la vérification minutieuse de la conformité des documents, l'envoi de message SWIFT du fait que cette opération doit passer par la Direction des Opérations Documentaires et la Direction des Mouvements Financiers Extérieur, c'est pratiquement la même situation pour les transferts des fonds. Ces retards sont causés par le nombre des opérations commerciales domiciliées au sein de la BNA ainsi que leur complexité. Ce qui n'est pas le cas dans les banques privées où les délais de traitement et réalisation des transferts sont relativement courts, une rapidité qui augmente le coût des commissions bancaires.

❖ **Question 12: quelles difficultés trouvez-vous après l’obligation d’utiliser le crédit documentaire ?**

Les clients interviewés trouvent des difficultés dans la procédure de Credoc, celle-ci oblige les banques à bloquer pour une longue période les fonds que les importateurs ont bénéficié de récupérer le montant de son investissement le plus vite possible, parce que de l'autre côté l'exportateur qui ne pourra délivrer la marchandise qu'après avoir reçu son argent.

Le Credoc nécessite donc l'existence des fonds en grand montant à une date précise, ce qui présente un obstacle spécialement pour les PME qui trouvent déjà des difficultés dans la couverture de ses dépenses.

VI-3-4-5 Interprétations

Notre questionnaire a pour objet de déterminer l'importance de l'utilisation de crédit documentaire comme le moyen unique de paiements dans les opérations de commerce extérieur.

Les résultats de notre enquête nous permettent d'affirmer que pour les importateurs et les exportateurs Algériens le crédit documentaire est l'instrument de paiement le plus efficace car il sécurise le mieux leurs transactions commerciales avec les pays étrangers. En effet, la BNA en remplissant en bonne et due forme ses responsabilités et obligations envers ses clients, avec un bon suivi bancaire, a consolidé la préférence des importateurs et exportateurs nationaux, du crédit documentaire comme l'outil le plus fiable dans les transactions commerciales internationales.

Conclusion :

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

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

De l'autre côté il n'existe pas de service ni de garantie sans contrepartie, la réalisation de paiement par crédit documentaire présente une démarche lourde et complexe et d'un coût élevé de sa commission d'ouverture qui sera multiplié en cas de confirmation ce qui a été vérifié lors de l'analyse des résultats obtenus sur le questionnaire distribué aux clients de la BNA. C'est qu'ils confirment aussi leurs difficultés d'exercer leurs transactions après l'obligation de l'utilisation de crédit documentaire aux opérations d'importation.

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

L'importance des transactions commerciales oblige les deux parties de prendre leurs précautions lors de la négociation de contrat commercial et se mettre d'accord sur ses conditions. C'est de ce point qu'apparaît la nécessité d'outil d'aide pour gérer les relations commerciales internationale qui fait naître les techniques de paiement dont le crédit documentaire appartient et présente la technique la plus sécurisée.

Le transfert libre est une technique de paiement fondée sur la base d'une confiance totale, tandis que la remise documentaire ne couvre pas les risques sur acheteur (non paiement) et sur la marchandise (risque sur qualité de la marchandise), ces deux risques sont suffisamment couverts en cas de réalisation de paiement par crédit documentaire.

Dans notre étude théorique nous avons essayé de définir le cadre général de commerce extérieur ainsi que ses procédures, c'est dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières, ainsi nous avons approfondie sur l'étude de crédit documentaire comme moyen de paiement. Nous avons arrivé à ces résultats :

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

Nous avons passé un stage pratique au sein de la Banque Nationale d'Algérie qui nous a permet de mieux comprendre le processus de réalisation d'une opération de commerce extérieur, ainsi que de vérifier les résultats obtenus dans la partie théorique qui portent sur les avantages et inconvénient de crédit documentaire. L'analyse de notre questionnaire nous a montré

- la fiabilité de l'utilisation de Credoc
- les problèmes que peut poser ce moyen plus particulièrement pour les petites et moyennes entreprises qui trouvent des difficultés à couvrir les frais de Credoc et qu'elles ne peuvent prendre possession de la marchandise dans des courts délais

La majorité de la population interviewée confirme une satisfaction vis-à-vis des services proposée par la BNA sauf qu'ils trouvent des problèmes de retards dans la procédure de paiement, ce problème est causé par la difficulté de la Division Internationale de la BNA à effectuer le nombre important des opérations commerciales, ce qui lui oblige d'augmenter ses capacités.

L'application exclusive de crédit documentaire à l'importation présente un problème qui peut menacer la pérennité de quelque petites et moyens entreprises importatrice en

Algérie, il est donc prioritaire pour l'état d'offrir de l'aide à ces entreprises et leur faciliter les procédures d'importation.

Bibliographie:

Ouvrage:

- AFFAKI.G, CATTANNI.C, BOURQUE.J-F: « *Financements et garanties dans le commerce international* » Centre du commerce international, Genève, 2002.
- BELFOUDIL, (Mohamed): "*revue commerce extérieur*", *évolution, organisation et condition de réalisation des opérations extérieur*, nouvelle approche, avril 1993
- BELHIMER(Ammar): *La dette extérieure de l'Algérie*, édition Casbah, 1998.
- BENHALIMA, (Amour): *pratique des techniques bancaires*, édition Dahlab, 1997.
- BENISSAD, (Hocine): *La réforme économique*, édition OPU, Alger, 1991.
- DJITLI, (Seghir): *comprendre le marketing*, édition BERTI, Alger, 1998
- JURA, (Michel): *Technique financière internationale*, édition DUNOD, paris, 2003.
- LEGRAND. (Ghislaine), MARTINI, (Hubert) : *techniques du commerce international- combien gérer vous opération import-export: édition conforme à l'euro +incoterms 2000+ police COFACE 2001, 2^{ème} édition*, Gualino éditeur, Paris, décembre 2002.
- LEGRAND. (Ghislaine), MARTINI. (Hubert): *Management des opérations de commerce international*, édition DUNOD, Paris, 1997.
- LEGRAND. (Ghislaine), MARTINI: (Hubert), *commerce international*, édition DUNOD, Paris, 2003.
- LEGRAND(Ghislaine), MARTINI (Hubert) : *Management des opérations du commerce international: import export*, édition Dunod, Paris, 2005.
- LEGRAND,(Ghislaine), MARTINI (Hubert),*gestion des opérations import-export* , édition Dunod, paris, 2008.
- MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNEDE.J: *crédits documentaires, lettre de crédit stand-by cautions et garanties*, revue banque édition, paris, avril 2007
- MONOD (Didier-Pierre): *Moyens et techniques de paiement internationaux Import-export*, édition ESKA, Paris 1999.
- MONOD, (Didier-Pierre): *moyens et techniques de paiements internationaux*, 4^{ème} édition mise à jour, ESKA, Paris, 2007
- MUCCHILLI (Jean- Louis): *relations économiques internationales*, Hachette Education ,2^{ème} édition, paris, 1994.
- NAJI, (Jamal): *commerce international: théories, techniques et application*, édition du renouveau pédagogique INC, Québec, 2005.
- OULOUNIS, (Samia): *gestion financière internationale*, Office National des Publications Universitaires, Alger, 2005.

- ROUYER-ACHOINEL, (Gérard): *la banque et l'entreprise*, la revue banque édition éditeur, 1996.
- SABRI.M, AOUDIA .K, LALLEM.M: *guide de gestion des marchés publics*, édition Sahel, Alger, 2000.

Mémoires et thèses

- BAAZIZ, (Rebai), BENDAOUD, (Sofiane) : *Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire*, mémoire de fin d'étude, Institut National de Commerce, Alger, 2007.
- BENNABI.(Mustapha), TADJEROUNI.(Nesrine):*le crédit documentaire comme moyen de paiement du commerce extérieur*, mémoire de fin d'étude, Institut national de Commerce, Alger, 2008.

Autres documents

- AKLI, (Rafik): *les opérations de commerce extérieur*, rapport de stage dans la direction de la formation BEA, 2008.
- Documents interne de la BNA.
- *Le crédit documentaire*, édition Grand Alger Livres, Alger 1999.
- *manuel du financement du commerce extérieur*, société interbancaire de formation, Alger, 2002
- Règles et usances uniformes de la CCI relative au crédit documentaire, révision de 1993.
- Règles et usances uniformes de la CCI relative aux encaissements documentaires, révision de 1995.

Articles et revus

- L'article des règlements de la Banque d' Algérie.
- Les articles d'UNIDROIT (institut national pour l'unification du droit privé).
- Règles et usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire, RUU 600, the world business organisation, révision 2007.


Textes et loi

- Code de Commerce algérien
- Convention de vienne du 29 mai au 3 juin 1933
- Convention de Varsovie du 12.10.1929.

Sites internet

- [http// www.alwatan.com/le-crédit-documentaire-et-la-loi](http://www.alwatan.com/le-crédit-documentaire-et-la-loi) Date:13/02/2011 à 9:00h.
- [http// www.elwatan.com/nous voulons restructurer-](http://www.elwatan.com/nous-voulons-restructurer-) [Date 04/05/2011](#) à 14:30.
- [http://www.douane.gov.dz/rappstat fichiers/rapp09.pdf](http://www.douane.gov.dz/rappstat-fichiers/rapp09.pdf) Date04/05/2011 à12:00h.

Les annexes:**Annexe n° 1 : Demande d'ouverture dossier domiciliation**



lmf_dz@yahoo.fr
www.lamaisondufiltre.com

دار المصفاة
LA MAISON
DU FILTRE

DEMANDE D'OUVERTURE DOSSIER DOMICILIATION
N/Réf : LMF6175DG

ALGER LE 18 / 01 / 2011

Donneur d'ordre

LA MAISON DU FILTRE
- Sarl -
8 bis, Bd du 11 Déc. 1960
EL-BIAR (ALGER)

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
16, AVENUE TALEB MESSAOUD ET FILS
EL-BIAR - ALGER

0300.000.027 / 53

Conformément à la réglementation des changes, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

Contrat Commercial (1) Proforma Référence n°DE00110089/1 Date 21/12/2010
Fournisseur QUALI-FILTRES Montant 5.355,15 Euros.
Contre valeur en Dinars au cours provisoire de Soit
Se rapportant aux marchandises T.D. Numéro 8421.99.00
Indiqué ci-contre ELEMENTS FILTRANTS
Provenance FRANCE Origine FRANCE
Désignation du titre d'importation Du

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toutes responsabilités quand à la position douanière de ces marchandises, vis à vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et somme d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons enfin d'ores et déjà à vous remettre aussitôt après dédouanement le justificatif douanier de cette opération.

(1) Préciser s'il s'agit d'une facture ou d'un marché.
(2) A détailler.
(3) S'il y a lieu.

Signature autorisée

LA MAISON DU FILTRE
- Sarl -
8 bis, Bd du 11 Déc. 1960
EL-BIAR (ALGER)

8bis, bd du 11 Décembre, El Biar, 16 606 Alger - Algérie Tél.: + 213 (0) 21 91 66 40 à 42 + 213 (0) 21 91 18 99 Fax: + 213 (0) 21 91 61 06
C.S. : 20 000 000 DA • N. I. F. : 000016001336508 • R. C. : 0080013365 • Art. Imp. : 16105001773 • Compte Bancaire : 001.00621.0300.000.027/53
Banque Nationale d'Algérie (B. N. A.) - Agence El Biar 00621 - Av. TALEB MESSAOUD. ET FILS 16030 El Biar - Alger

Annexe n° 2 : Attestation de la taxe domiciliation bancaire

MINISTRE DES FINANCES DIRECTION GENERALE DES IMPOTS DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA DE..... RECETTE DES IMPOTS DE.....	ATTESTATION DE LA TAXE DE DOMICILIATION BANCAIRE SUR UNE OPERATION D'IMPORTATION <small>(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005.)</small> <small>J.O N° 52 du 26/07/2005</small>
CODE DE LA RECETTE: 1 6 1 0 	
Nom et prénom ou raison sociale : LA MAISON DU FILTRE Statut juridique : S.A.R.L Capital Social : 20.000 000,00 DA	
Adresse : Boulevard du 11 décembre 1960, El Biar - Alger	
Numéro d'identification statistique : 0 9 9 5 1 6 1 0 0 0 0 9 8 3 2 	
Numéro d'immatriculation au registre de commerce : 0 0 B 0 0 1 3 3 6 5 	
Code d'activité : 4 1 0 3 0 3 	
Numéro du compte bancaire de l'importateur : 001.00621.0300.000.027/53.	
Numéro d'identification statistique du gérant : 0995 161 0000 98 32.	
Indication (s) et position (s) tarifaire (s) des produits importés : 84.21 29 90.	
Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : 5.355,15 € = 563 000,00 DA Cinq Mille Trois Cent Cinquante Cinq Euros Et Quinze Cts = Cinq Cent Soixante Trois Mille Dinars.	
Numéro de la facture Proforma DE00110089/1 du 12/12/2010	
Banque de domiciliation : Banque Nationale d'Algérie (B.N.A)	
Désignation de l'agence: Av.TALEB MESSAOUD. ET FILS EL BIAR Code de l'agence: 00621	
Bénéficiaire étranger: QUALI - FILTRES	
Adresse du bénéficiaire étranger: 12 Rue des Guissons 78112 - FOURQUEUX - France	
Visa du Receveur des Impôts <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> Quittance de paiement Numéro : <i>Miror</i> Date : 5 JAN. 2011 Mode de paiement : <i>banque</i> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> Exemple n°2 : Déposé par l'importateur et Conservé par la banque </div>	Visa de la banque Signature du représentant légal <div style="text-align: right; margin-top: 20px;"> <i>[Signature]</i> LA MAISON DU FILTRE SARL 6 bis, rue du 11 Dec. 1960 EL-BIAR - ALGER R.C. : 00 B 0013385 </div>
<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 0 auto; width: 80%;"> BANQUE NATIONALE D'ALGERIE AGENCE : 00621 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> 16 01 35 2011 1 10 0004 EUR ALGER Le: 23 / 01 / 2011 </div> </div>	

Annexe n° 3: Facture pro-forma

Quali - Filtres

Date : 21/12/2010

FACTURE PRO-FORMA n° DE00110089/1

CLIENT N° ALMA01

Adresse de Facturation : LA MAISON DU FILTRE

6 bis, Bd du 11 décembre 1960

EL BIAR - alger

ALGERIE

Adresse de livraison : Port d'Alger

X

Condition de règlement : Lettre de crédit irrévocable

X

V/Commande N°: DP de Mme CHAFAA du 2.12.2010

Réf.	Désignation	Qté	A livrer le	P.U.H.T	Montant H.T.
QFBCM40SS2075E	Filtre monocartouche SS316L - longueur 40" (1016mm) - Entrée/sortie 3/4" pdg femelle pour recevoir cartouche DOE - joint EPDM (matériel provenance Italie)	3	6/02/2011	602,25	1 806,75
QSP2004ZAGGSB	Cartouche Membrane "STERYAQUA" media PES + support Polyester - finesse 0,1µ - long. 40" - embout DOE - joint plat Silicone - cage Polypropylène - boîte individuelle (matériel provenance Italie)	2	6/02/2011	327,70	655,40
OPT30PO10EH	Poche feutre de polypropylène taille 30 avec anneau acier finesse 10 µ dia 262 long. 860 mm pour filtre QFAP30CS ou BB (matériel provenance France)	20	6/02/2011	21,50	430,00
QBPPPP2510	Bobinée PP 10" 25µ (matériel provenance France)	50	6/02/2011	4,25	212,50
QTNPPQA0120XX	Cartouche thermosoudée type QTN - qualité alimentaire - tout polypropylène - finesse 1µ - longueur 20" - sans embouts (matériel provenance France)	50	6/02/2011	7,20	360,00
QMAXCTO220E0017	Cartouche charbon actif block finesse 10µ - long 20" (508 mm) Ø ID 71/28 mm - embout DOE joint EPDM (matériel provenance France)	50	6/02/2011	23,80	1190,00
QFACM91PP3100	Filtre monocartouche (long. 9.75") 3 pièces polypropylène cuve opaque 1" taraud gaz sans insert (origine France)	5	6/02/2011	21,00	105,00
QFACM91PP2075	Filtre monocartouche (long. 9.75") 2 pièces polypropylène opaque 3/4" taraud (origine France)	10	6/02/2011	20,30	203,00
Frais financiers		1		267,50	267,50
Mis à FOB		1		125,00	125,00
16 en 95 2011 A 10 1004 EUR					
Montant total départ usine	Remise	Taux T.V.A.	Montant T.V.A.	Total T.V.A.	Total FOB Marseille
5205,15		150,00	8310119011		5355,15

N.B.: nous, soussignés, société Quali-Filtres, certifions que le matériel objet de la présente pro-forma est d'origine communauté européenne

SA au capital de 105 000 € - R.C.S. Versailles B 414 737 429 - SIRET 414 737 429 00038 - APE 4669B

Bureaux commerciaux : 12, rue des Buissons - 78112 - FOURQUEUX

☎ : 01 39.73.84.38 ☎ : 01 39.73.86.66

Annexe n° 4 : Accusé de domiciliation

البنك الوطني الجزائري
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 Société par actions à capital de 600.000 de DA
 R.C. - ALGER 666 P 242 601320111000004EUR

0300000027-53 23 Janvier 2011 à 14:25
 Le

Siège Social
 8, Bd "Che Guevara"
 Alger
 Agence : 00N° ALGERIE
 Devise : DZD DTMARS ALGERIEN

Type : 001 DOMICILIATION IMPORT D 4 RUE DU 11 DECEMBRE 1960
 Guichet : 1502 EL BIAR ALGER
 16000 ALGER
 ALGERIE

REF. AUTORITE : CDI FACT N°DE0011008
 Echéance : 18/01/2012
 Apurement : 31/01/2011
 Terme de vente : FREE ON BOARD
 Code douanier : 84219900 Parties des appareils pour la

Correspondant : QUALI-FILTRES
 12 AVENUE DES BOISSONS
 78112 FOURQUEUX

Pays de provenance : 250 FRANCE
 Montant marchandise : 5.205,15 EUR
 Montant abatement : 150,00 EUR
 Montant Total : 5.355,15 EUR Tx change : 102,9629000

COM OUVERT DOMI : 1.500,00 DZD
 Taux : 255,00 DZD
 Nous débitons votre compte No 0300000027-53 le 23/01/2011
 selon vos instructions du 23/01/2011 de
 Date de valeur : 23/01/2011
 Solde : 7.159.870,14
 Disponible : 7.159.870,14
 Autorisation : 2.800.000,00 au 08/11/2010
 Décaissements : VETR

DEROGATION DEMANDEE 815

Annexe n° 5 : Le SWIFT

01162206	
31/01/11-10:54:35	ReferenceToSwi-2206-000001 1
----- Instance Type and Transmission -----	
Copy received from APPLI	
Priority/Delivery	: Normal
Message Output Reference	: 1545 110130FromDelta5619000001
----- Message Header -----	
Swift Input	: FIN 700 Issue of a Documentary Credit
Sender	: BNALDZALXXX BANQUE NATIONALE D'ALGERIE ALGIERS DZ
Receiver	: BNPAFRPPXXX BNP-PARIBAS SA (FORMERLY BANQUE NATIONALE DE PARIS (HEAD OFFICE) PARIS FR
----- Message Text -----	
27: Sequence of Total	1/1
40A: Form of Documentary Credit	IRREVOCABLE
20: Documentary Credit Number	00621CDI11000005
31C: Date of Issue	110130
40E: Applicable Rules	UCP LATEST VERSION
31D: Date and Place of Expiry	110305 FRANCE
50: Applicant	SARL LA MAISON DU FILTRE 4 RUE DU 11 DECEMBRE 1960 EL BIAR ALGER
59: Beneficiary - Name & Address	QUALI-FILTRES 12 RUE DES BUISSONS-78112 FOURQUEUX FRANCE
32B: Currency Code, Amount	Currency : EUR (EURO)
39B: Maximum Credit Amount	Amount : #5.355,15#
41A: Available With...By... - FI BIC	NOT EXCEEDING
	BNPAFRPP BNP-PARIBAS SA (FORMERLY BANQUE NATIONALE DE PARIS S.A.) (HEAD OFFICE) PARIS FR BY PAYMENT
43P: Partial Shipments	NOT ALLOWED
43T: Transhipment	NOT ALLOWED
44E: Port of Loading/Airport of Dep.	PORT DE MARSEILLE
44F: Port of Discharge/Airport of Dest	PORT D'ALGER
44C: Latest Date of Shipment	110213
45A: Description of Goods &/or Services	CARTOUCHES FILTRANTES FOB PORT DE MARSEILLE CONFORME A LA FACTURE PROFORMA N DE00110089/1 DU:21/12/2010 MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE COMMERCIALE ASSURANCE COUVERT PAR L'ORDONNATEUR
46A: Documents Required	
Page 1	

Annexe n° 5 : Le SWIFT (suite)

01162206
JEU COMPLET DE CONNAISSANCEMENT CLEAN ON BOARD ETABLI A L'ORDRE
DE LA BANQUE NATIONAL D'ALGERIE NOTIFY ORDONNATEUR STIPULANT
FRET PAYABLE A DESTINATION +02 COPIE N/N
05 FACTURE COMMERCIALE
CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DU COMMERCE + 01 COPIE
CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE ETABLI PAR UN ORGANISME DUMENT
HABILITE DU PAYS EXPORTATEUR + 01 COPIE
47A: Additional Conditions
-PAIEMENT SOUS RESERVE OU CONTRE GARANTIE NON AUTORISE
TOUS VOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE
L'ARTICLE 37C DES RUU 600 REVISION 2007 N'EST PAS APPLICABLE
Y COMPRIS DANS LE CAS DE NON UTILISATION DE CETTE L/C
CETTE CLAUSE FAIT PARTIE INTEGRANTE DE CE CREDIT.
LORS DE LA REALISATION EN L'ABSENCE DU CERTIFICAT
DE CONTROLE DE QUALITE ET LE CERTIFICAT D'ORIGINE QUI SONT
EXIGES PAR NOTRE REGLEMENTATION DES CHANGES OU S'ILS
SONT IRRÉGULIERS L'ENSEMBLE DU JEU DE DOCUMENTS NE SERA PAS
ACCEPTE ET RISQUE D'ETRE RETOURNE
DOCUMENTS ENUMERES AU CHAMP 46A DOIVENT IMPERATIVEMENT NOUS
PARVENIR PAR VOTRE CANAL, LE PRESENT CREDOC N'ETANT PAS
LIBREMENT NEGOCIABLE.
71B: Charges
TOUS VOS FRAIS ET COMMISSIONS SONT
A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE
48: Period for Presentation
21 JOURS
49: Confirmation Instructions
WITHOUT
78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank
PAR DEBIT DE NOTRE COMPTE SUR VOS LIVRES CONTRE
DOCUMENT CONFORMES SOUS VALEUR DIX (10) JOURS OUVRES A DATER
DU LENDEMAIN OUVRE DATE DE VOTRE SWIFT APPEL DE FONDS (MT754)
A L'ADRESSE DE NOTRE DOD BNALDZAL
57D: 'Advise Through' Bank -Name&Addr
XXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
XXXXXXXXXXXXX
XXXXXX
72: Sender to Receiver Information
/TELEBEN/
ENVOI DES DOCUMENTS EN DEUX PLIS
SEPARÉS PAR COURRIER DHL
LA BNA DOD BP 129/130
12 ROUTE DE MEFTAH OUED SMAR
ALGER ALGERIE

Annexe n° 6 : Prélèvement de devise

البنك المركزي BANQUE CENTRALE D'ALGERIE CONTRÔLE DES CHANGES		GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIAIRE (Nom et adresse) BANQUE NATIONALE D'ALGERIE EL BIAR 621	
Formule 4 CODE NIS 000016001336508 Instruction No 824 (Art 33 à 66)			
A DONNEUR D'ORDRE Nom : SARL LA MAISON DU FILTRE Adresse : F/QUALIFILTRE FRANCE Agissant pour son compte (1) Nationalité ALGERIENNE pour le compte de (1) résident (1) Nom : non résident (1) Adresse :		D Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie Bordereau E N° 102 N° de la formule 12 C EXÉCUTION DE L'ORDRE	
B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification GROUPE I : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises a) Importation (1) réglée après expédition : F.O.B. XXXX (XXXXXXX) (XXXXXXX) (1) réglée avant expédition (acompte autorisé) (1) Numéro du dossier de domiciliation : b) Autres (préciser la nature de l'opération) 160135201111000004EUR		1 Date du prélèvement sur le marché 2 Désignation de la devise EUR 3 Cours Appliqué 4 Montant du PRELEVEMENT sur le Marché EUR 5 355,15	
GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures) Pays de résidence du créancier étranger : Précisions sur la nature de l'opération :		Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé : BANQUE NATIONALE D'ALGERIE Direction des opérations Financières avec l'étranger SERVICE COUVERTURE	
GROUPE III Annulations de cessions antérieures Pays de résidence du débiteur étranger initial : (ou de destination des marchandises) : Référence à l'opération initiale de cession :		CA 1067 - Imp. BNA	

Annexe n° 7 : Demande d'ouverture crédit documentaire

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE

ALGER le 17/01/2011 198

DONNEUR D'ORDRE

1 - **LA MAISON DU FILTRE**
- Sarl -
6 bis, Bd du 11 Déc. 1960
EL-BIAR (ALGER)
Références du Donneur d'Ordre

Compte N° 0300 000 027/53
NIF 0000 1600 13365 08

SIEGE
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

2 - **AGENCE EL BIAR 00621**

3 - Nous vous prions d'ouvrir un Crédit Documentaire

4 - à transmettre par lettre / lettre avec préavis par cable

5 - MONTANT (en chiffres et en lettres) **5355,15€**

6 - FAVEUR **Quali - Filtrés 12, Rue des Benous - 78112**

7 - UTILISATION à vue ou contre acceptation de traite à **Vue**

8 - POUR PRESENTATION : paiement - négociation - acceptation (1)

9 - AUPRES DE **BNP Paribas - Place de la grille 78112 - Fouqueux**
IBAN : FR 763 000 4021 1300 0100 0172 219 - BIC : BNPAFRPP

10 - CONTRE REMISE DES DOCUMENTS INDiques CI-DESSOUS : (1) **Fouqueux (02113)**

- Jeu complet de Connaissance "Clean on Board" établi à l'ordre de la BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
- Notify Ordonnateur Stipulant Frêt **PAYABLE A DESTINATION**
- L.T.A. établie à l'adresse de la **BANQUE NATIONALE D'ALGERIE** Pour Compte Ordonnateur Stipulant Frêt
- Facture Commerciale en ...03... Exemplaires
- 02 certificats d'origine
- 02 certificats de contrôle et de qualité
- 03 Connaissances

11 - CONCERNANT (marchandises) **cartouches Filtrantes**

Conforme facture proforma du N° DE **00110089/1** du **21/12/2010**.
(mention devant figurer sur facture définitive)

12 - VALABLE JUSQU'AU **05/03/2011**

13 - AVISER FIL BENEFICIAIRE **LA MAISON DU FILTRE**

14 - SANS AJOUTER / EN AJOUTANT (1) VOTRE CONFIRMATION

15 - EXPEDITIONS / EMBARQUEMENT JUSQU'AU **13/02/2011**

16 - TRANSBORDEMENTS : (1) - **Port Marseille**

17 - A DESTINATION DE **Port d'Alger**

18 - TITRE D'IMPORTATION N°

19 - ACHAT DE DEVISES

Nous vous dégageons de tous risques de Change

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

Nous nous engageons, si l'assurance est soignée par nous, à vous remettre un avenant sur votre demande.

Cette ouverture de crédit est soumise aux Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires sous réserve de l'application des Règles et Usances propres aux pays qui n'auraient pas adopté les Règles et Usances Uniformes approuvées par la Chambre de Commerce Internationale.

Signature du Donneur d'Ordre

LA MAISON DU FILTRE
- Sarl -
6 bis, Bd du 11 Déc. 1960

Annexe n° 8 : Accusé d'ouverture crédit documentaire

البنك الوطني الجزائري

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
 Société par actions constituée en Algérie le 14/09/00 000 000 01 de DA
 R.C. : Alger 0603 288 No CB111000002

Siège Social
 8, Bd Che'Guevara
 Alger.

Agence : 006 N° Compte :
 Devise : DZD DINARS ALGERIEN

0300000027-53 2 Janvier 2011 à 11:36 Le

SARL LA MAISON DU FILTRE
 4 RUE DU 11 DECEMBRE 1960
 EL BIAR AGER
 16000 ALGER
 ALGERIE

Type : 003 COT IRR M100% DZD
 Guichet : 1502

Bénéficiaire : PALL CORPORATION
 Correspondant : BNP PARIBAS
 FRANCE

Compte : FR76 3000 4001 7800 0236 0905 992
 Montant : 19.868,90 EUR Tx change : 102,8930000
 Soit : 2.044.370,73 DZD

COM OUVERT COT : 3.000,00 DZD
 COM ENGAGEMENT : 49,67 EUR
 FRATS SWIFT OUV : 2.000,00 DZD

Frais etranges : 0,00 EUR Taxe : 16,70 EUR
 Mont. gar : 2.044.370,73 DZD Soit : 100 %

Nous remercions votre compte No 0300000027-53 le 02/01/2011
 selon vos instructions du 02/01/2011 de 2.056.200,25 DZD
 Date de validité : 01/01/2011 Validité : 26/02/2011

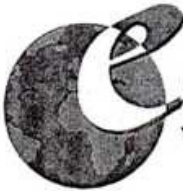
Desaccord : VETR

DEROGATION DEMANDEE 870

MC 10

Annexe n° 9 : Certificat de contrôle de qualité

COPIE

 **surveys**

Société de Contrôle, de Certification, d'Expertise

Expert Agréé près les Tribunaux // Expert Agréé près des Assureurs // RC Professionnelle GAN France
 Tel: +33(0) 495 06 92 30 // Fax : + 33(0) 491 46 78 92 // <http://esagroup.fr>
 Eurl. au Capital de 40 000 Euros – RCS Marseille B 438 296 964 – APE 8299Z

Requérant : DACHSER FRANCE
172 CH ST LOUIS DU ROVE
13016 MARSEILLE

Exportateur: QUALI-FILTRES
12 RUE DES BUISSONS-78112
FOURQUEUX
FRANCE

Importateur : SARL LA MAISON DU FILTRE
4 RUE DU 11 DECEMBRE 1960
EL BIAR ALGER

CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE
N° 04118129

Nous soussignés, E-surveys, Cabinet d'Expertise sur Facultés, certifions avoir contrôlé un lot de :

CARTOUCHES FILTRANTES
 FOB PORT DE MARSEILLE
 CONFORME A LA FACTURE PROFORMA N DE00110089/1 DU:21/12/2010
 MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE COMMERCIALE
 ASSURANCE COUVERT PAR L'ORDONNATEUR

La marchandise a été trouvée conforme à la facture QUALI-FILTRES N°FC00110338 du 15/04/2011 et au Crédit Documentaire Irrévocable et Confirmé N°00621CDI11000005.


La marchandise est composée d'une palette de 120 x 80 x 100 cm de 150 kg. Le marquage est conforme aux normes du transport maritime international.

.../...

Eurl. au Capital de 40 000 Euros – RCS Marseille B 438 296 964 – APE 8299Z
 Siège social : 8 impasse des Peupliers - 13008 Marseille

Bureaux	Gennevilliers : Port de Gennevilliers - 3 Route Ouest du Môle n°1 Bat A10 CE N°154 92631 Gennevilliers Cédex Rouen / Le Havre : 16 Rue de l'Industrie - 76000 Rouen Sète : 1 Rue Arghalier – 34200 - Sète
Correspondants	Antilles Françaises - Maghreb (Algérie / Tunisie / Maroc) – Afrique (Mauritanie / Sénégal / Côte d'Ivoire / Gabon, Ghana...) – Océan Indien (La Réunion / Madagascar)

Annexe n° 10 : Certificat d'origine

 N° 11012/01 En application du Règlement (CEE) N° 2454/93 de la Commission du 02 Juillet 1993, les copies signées et visées par l'autorité compétente en même temps que l'original, ont même valeur que ce dernier. In compliance with (EEC) Regulation N° 2454/93 of the Commission, dated 2nd July 1993, copies signed and stamped by the competent authority at the same time as the original, have the same value as the latter. En aplicación del Reglamento (CEE) N° 2454/93 de la Comisión del 2 de Julio de 1993, las copias firmadas y estampadas por la autoridad competente al mismo tiempo que el original, tienen el mismo valor que este último.		1. Expéditeur (nom, adresse, pays) <i>Consignor Expéditeur</i> المرسل <i>发货人</i> <i>Отправитель</i> QUALI-FILTES 12, av des Buisson 78112 Forqueville		N° COPIE	
2. Destinataire (nom, adresse, pays) <i>Consignee Destinataire</i> المرسل إليه <i>收货人</i> <i>Получатель</i> Le Baron du Fillet 6, bis bd du 11 décembre 1960 El Biar Alger Algérie		COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE EUROPEAN COMMUNITY COMUNIDAD EUROPEA المجموعة الأوروبية 欧洲共同体 ЕВРОПЕЙСКОЕ СООБЩЕСТВО CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN شهادة المنشأ 原产地证明 СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА			
4. Informations relatives au transport (mention facultative) <i>Transport details Expedition ملاحظة بوسطة 运输情况</i> Вид транспорта и маршрут следования (насколько это известно)		3. Pays d'origine <i>Country of origin Pais de origen</i> بلد المنشأ 原产国 Страна происхождения ITALIE			
5. Remarques <i>Remarks Observaciones</i> ملاحظات 备注 Для служебных отметок		6. N° d'ordre ; marques, numéros, nombre et nature des colis ; désignation des marchandises <i>Item number ; marks, numbers, number and kind of packages ; description of goods</i> N° de orden ; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los bultos ; designacion de las mercancías مواصفات البضاعة : رقم التغليف ، العلامة ، رقم الطرود ، عدد وطبيعة الطرود 序号；商标；号码；包装件数量和性质；商品种类； Порядковый номер, маркировочные знаки, нумерация, количество мест и вид упаковки; описание товара Ensemble de filtres et porte-filtres pour l'eau suivant détail sur notice Indicateur de niveau BL00110368 du 6/4/2011			
7. Quantité <i>Quantity Cantidad</i> الكمية 数量 Количество		1 palette filtres 120x80x100cm Poids = 150 kgs			
8. L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N°3 THE UNDERSIGNED AUTHORITY CERTIFIES THAT THE GOODS DESCRIBED ABOVE ORIGINATE IN THE COUNTRY SHOWN IN BOX 3 LA AUTORIDAD INFRASCRITA CERTIFICA QUE LAS MERCANCIAS DESIGNADAS SON ORIGINARIAS DEL PAIS INDICADO EN LA CASILLA N°3 تشهد السلطة الموقعة أدناه أن البضائع المذكورة أعلاه مصدرها البلاد المذكورة في الحقل رقم 3 签发该证当局证实上述商品原产于第3栏内所注明的国家 Подписавший уполномоченный орган удостоверяет, что вышеприведенные товары происходят из страны, указанной в графе N° 3 Vu à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Versailles P.le Président de la Chambre de Commerce 11.AVR 2011 00006612 11.AVR 2011 00006610 C.C.I. de VERSAILLES VAL D'OISE-YVELINES Lieu et date de délivrance : désignation, signature et cachet de l'autorité compétente Place and date of issue : name, signature and stamp of competent authority Lugar y fecha de expedición : designación, firma y sello de la autoridad competente Место и дата выдачи : наименование, подпись и печать уполномоченного органа. -ille BR07VNA N° 00006612					

Annexe n° 11 : Le connaissance maritime

<p>ETRES DES BUISSONS LE FOURQUEUX France</p>		<p>FBL 50900012526 FR</p> <p>NEGOTIABLE FIATA MULTIMODAL TRANSPORT BILL OF LADING issued subject to UNCTAD/ICC Rules for Multimodal Transport Documents (ICC Publication 481).</p>	
<p>Consignee: LA BANQUE NATIONAL D'ALGERIE</p>		<p>DACHSER France 1, avenue de l'Europe - BP 80007 85130 LA VERRIE Tel. : +33 (0)2 51 66 54 10 - Fax : +33 (0)2 51 66 10 86</p>	
<p>Netto address: SARL LA MAISON DU FILTRE 4 RUE DU 11 DECEMBRE 1960 EL BIAR ALGER</p>			
<p>France Place of receipt</p>			
<p>Port of origin: MARFRET NIOLON</p>		<p>Port of destination: PORT DE MARSEILLE</p>	
<p>Port of delivery: PORT D'ALGER</p>		<p>Port of delivery: ALGER</p>	
Marks and numbers	Number and kind of packages	Description of goods	Gross weight Measurement
	1 PALETTE	CARTOUCHE FILTRANTES (dont 3 appareils porte filtre)	150,00 kgs total 150,00 kgs
<p>FRET PAYABLE A DESTINATION</p>		<p>CONFORME A LA FACTURE-PROFORMA N DE00110089/1 DU 21/12/10 MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE COMMERCIALE</p>	
<p>CONTRACT : FOB PORT DE MARSEILLE Expeditions partielles : NOT ALLOWED Transbordements : NOT ALLOWED</p>		<p>DACHSER France Exploitation rue des Frères Lumière 95190 GOUSSAINVILLE Tél. 01 39 94 73 82 - Fax 01 39 94 73 70</p>	
<p>CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE 00621CDI11000005</p>			
<p>"CLEAN ON BOARD" LE " 22/04/2011 according to the declaration of the consignor</p>			
<p>Declaration of interest of the consignor in timely delivery (Clause 6.2.)</p>		<p>Declared value for ad valorem rate according to the declaration of the consignor (Clauses 7 and 8).</p>	
<p>The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the Standard Conditions printed overleaf.</p>			
<p>Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above.</p>			
<p>One of these Multimodal Transport Bills of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods. In Witness whereof the original Multimodal Transport Bills of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void.</p>			
Freight amount	Freight payable at	Place and date of Marseilles LE 22/04/2011	
Cargo Insurance through the undersigned <input type="checkbox"/> not covered <input type="checkbox"/> Covered according to attached Policy	Number of BILLS OF LADING	Stamp and signature DACHSER France Exploitation rue des Frères Lumière 95190 GOUSSAINVILLE Tél. 01 39 94 73 82 - Fax 01 39 94 73 70	
For delivery of goods please apply to:			

Annexe n° 12 : Facture commerciale

Quali – Filtres

ORIGINAL

Date : 15/4/2011

FACTURE n° FE00110398

CLIENT NATIONAL D'ALGERIE

Adresse de Facturation : EL MAISON DU FILTRE
6 bis, Bd du 11 décembre 1960
ALGERIE

16 01 35 20M 1 10 0004EUR

ALGER Le: 23/04/2011

Adresse de livraison : ALGER

Condition de règlement : Lettre de crédit irrévocable

V/Commande N°: commande de Mme Chafaa du 21.12.2010

Ref.	Désignation	Qté	P.U.H.T	Montant H.T.
QFBCM40SS2075E	Filtre monocartouche SS316L - longueur 40" (1016mm) - Entrée/sortie 3/4" pdg femelle pour recevoir cartouche DOE - joint EPDM	3	602.25	1806.75
QSP2004ZAGGSB	Cartouche Membrane "STERYAQUA" media PES + support Polyester - finesse 0.1µ - long. 40" - embout DOE - joint plat Silicone - cage Polypropylène - boîte individuelle	2	327.70	655.40
QPT30PO10EH	Poche feutre de polypropylène taille 30 avec anneau acier finesse 10 µ dia 262 long. 860 mm pour filtre QFAP30CS ou BB	20	21.500	430.00
QBPPPP2510	Bobinée PP 10" 25µ	50	4.25	212.50
QTNPPQA0120XX	Cartouche thermosoudée type QTN - qualité alimentaire - tout polypropylène - finesse 1µ nominale - longueur 20" - sans embouts	50	7.20	360.00
QMAXCTO220E0017	Cartouche charbon actif block - finesse 10µ - long 20" (508 mm) OD/ID 71/28 mm - embout DOE joint EPDM	50	21.000	1 050.00
QFACM91PP3100	Filtre monocartouche (long. 9.75") 3 pièces polypropylène cuve opaque 1" taraudé gaz sans insert	5	21.00	105.00
QFACM91PP2075	Filtre monocartouche (long.9.75") 2 pièces polypropylène opaque 3/4" taraudé	10	20.30	203.00
Frais financiers		1	267.50	267.50
Mis à FOB		1	125.00	125.00

Montant total départ usine	Remise	Port	Taux T.V.A.	Montant T.V.A.	Total en Euro	Total T.V.A	Total FOB Marseille
5205.15	-	140.00	-	-	-	-	5355.15

N.B.: nous, soussignés, société Quali-Filtres, certifions que le matériel objet de la présente FACTURE est d'origine communautaire européenne

SAS au capital de 105 000 € - R.C.S. Versailles B 414 737 429 - SIRET 414 737 429 00038 - APE 4669B
Bureaux commerciaux : 12, rue des Buissons - 78112 - FOURQUEUX
☎ : 01 39.73.84.38 ☎ : 01 39.73.86.66

Annexe 13 : Le questionnaire

Questionnaire

Madame, monsieur, bonjour ;

Nous sommes des étudiants en quatrième année à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales (EHEC), et dans le cadre de préparation de projet de fin d'études en vue de l'obtention d'une licence en Sciences Commerciales, Option Management, nous travaillons sur un thème qui s'intitule « le crédit documentaire comme seul instrument de paiement dans les opérations de commerce extérieur en Algérie. ».

Le questionnaire présent est un des outils clés qui va nous permettre de mener à terme notre mémoire, aussi nous comptons sur votre aimable coopération pour le remplir.

1. vous êtes un client de la BNA depuis :

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Moins de 2 ans | <input type="checkbox"/> Entre 2 ans et 4 ans |
| <input type="checkbox"/> Entre 4 ans et 6 ans | <input type="checkbox"/> Plus de 6 ans |

2. vous êtes une société :

- | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Exportatrice | <input type="checkbox"/> Publique |
| <input type="checkbox"/> Importatrice | <input type="checkbox"/> privée |
| <input type="checkbox"/> Les deux | |

3. quels sont les pays avec qui vous travaillez le plus ?

- | | |
|----------------------------------|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Turquie | <input type="checkbox"/> Italie |
| <input type="checkbox"/> Chine | <input type="checkbox"/> France |
| <input type="checkbox"/> Autres | |

Si autres préciser

.....

4. quel mode utilisez-vous pour le transport de vos produits ?

- | | |
|-------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Maritime | <input type="checkbox"/> Routier |
| <input type="checkbox"/> Aérien | <input type="checkbox"/> Ferroviaire |
| <input type="checkbox"/> Multimodal | |

5. quels sont les incoterms que vous utilisez le plus ?

- | | |
|---------------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> FOB | <input type="checkbox"/> CIP |
| <input type="checkbox"/> CFR | <input type="checkbox"/> CPT |
| <input type="checkbox"/> Autres | |

Si autres préciser

.....

Annexe 13 : Le questionnaire (suite)

6. pour les opérations import export, est-il mieux pour vous d'imposer le crédit documentaire comme seul mode de paiement ?

☐ Oui

☐ Non

7. quel type de crédit documentaire utilisez –vous ?

☐ Irrévocable

☐ Irrévocable et confirmé

8. A votre avis quelles sont les causes de l'imposition de crédit documentaire comme moyen unique de paiement ?

☐ Sécurité et assurance

☐ pour diminuer la facture de l'importation

☐ Universalité de la technique

☐ Autres

Si autre préciser.....

.....

9. pourquoi avoir choisi la BNA au lieu d'une autre banque ?

☐ La fiabilité

☐ Pour les tarifs proposés

☐ La rapidité des transactions

☐ Autres

Si autre préciser.....

.....

10. êtes- vous satisfait des services proposés par la BNA ?

☐ Très satisfaisant

☐ Neutre

☐ Satisfaisant

☐ Mauvais

11. Quel genre de litige rencontrez –vous lors de l'utilisation de la technique « crédit documentaire » au sein de la BNA ?

.....
.....
.....
.....

12. quelles difficultés trouvez-vous après l'obligation d'utiliser le crédit documentaire ?

.....
.....
.....
.....

Table des matières:

INTRODUCTION :..... ERREUR ! SIGNET NON DEFINI.

CHAPITRE I : GENERALITES SUR LE COMMERCE EXTERIEUR :..... 3

I-1 <u>ELEMENTS FONDAMENTAUX DU COMMERCE EXTERIEUR :</u>	3
I-1-1 <u>Cadre réglementaire du commerce extérieur :</u>	3
I-1-1-1 <u>Phase d'étatisation du commerce extérieur :</u>	4
I-1-1-2 <u>Phase de libéralisation du commerce extérieur :</u>	4
I-1-1-3 <u>Présentation de la Chambre de Commerce International (CCI)</u>	6
I-1-2 <u>Le contrat de commerce extérieur :</u>	7
I-1-2-1 <u>Définition du contrat commercial international :</u>	7
I-1-2-2 <u>Conditions de formation :</u>	7
I-1-2-3 <u>Effets du contrat de commerce international :</u>	8
I-1-2-4 <u>Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international :</u>	8
I-1-3 <u>Les Incoterms :</u>	10
I-1-3-1 <u>Notions générales :</u>	10
I-1-3-2 <u>Classement des Incoterms :</u>	10
I-1-3-3 <u>Limites des Incoterms :</u>	13
I-1-2 <u>LES DOCUMENTS USUELS DU COMMERCE EXTERIEUR :</u>	14
I-1-2-1 <u>Les documents de prix :</u>	14
I-1-2-1-1 <u>La facture Pro forma :</u>	14
I-1-2-1-2 <u>La facture commerciale (définitive)</u>	14
I-1-2-1-3 <u>La facture consulaire :</u>	15
I-1-2-1-4 <u>La facture douanière :</u>	15
I-1-2-2 <u>Les documents de transport (expédition) :</u>	15
I-1-2-2-1 <u>Le connaissement maritime (bill of lading)</u>	15
I-1-2-2-2 <u>La lettre de transport aérien (LTA) :</u>	16
I-1-2-2-3 <u>La lettre de transport routier (LTR) :</u>	17
I-1-2-2-4 <u>Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI) :</u>	17
I-1-2-2-5 <u>Le récépissé postal (bulletin d'expédition) :</u>	17
I-1-2-3 <u>Document de transport combiné :</u>	17
I-1-2-3-1 <u>Les documents d'assurance :</u>	17
I-1-2-3-2 <u>La police d'assurance :</u>	18

I-1-2-3-3	<u>Le certificat d'assurance :</u>	18
I-1-2-3-4	<u>L'avenant :</u>	18
I-1-2-4	<u>Les documents douaniers :</u>	18
I-1-2-5	<u>Les autres documents utilisés :</u>	18
I-1-2-5-1	<u>Les listes de colisage et de poids :</u>	18
I-1-2-5-2	<u>Le certificat de provenance :</u>	19
I-1-2-5-3	<u>Le certificat d'origine :</u>	19
I-1-2-5-4	<u>Le certificat sanitaire :</u>	19
I-1-2-5-5	<u>Le certificat phytosanitaire :</u>	19
I-1-2-5-6	<u>Le certificat d'analyse ou de qualité :</u>	19
I-1-3	<u>LA DOMICILIATION BANCAIRE :</u>	19
I-1-3-1	<u>La domiciliation des importations :</u>	19
I-1-3-1-1	<u>Définition :</u>	19
I-1-3-1-2	<u>Conditions préalables à la domiciliation :</u>	20
I-1-3-1-3	<u>Procédure de domiciliation :</u>	20
I-1-3-1-4	<u>Le règlement financier :</u>	22
I-1-3-1-5	<u>Déclaration d'apurement des dossiers :</u>	22
I-1-3-1-6	<u>Gestion du dossier :</u>	23
I-1-3-1-7	<u>Archivage du dossier :</u>	24
I-1-3-2	<u>La domiciliation des exportations :</u>	24
I-1-3-2-1	<u>Définition :</u>	24
I-1-3-2-2	<u>Procédure de domiciliation :</u>	24
I-1-3-2-3	<u>Règlement financier :</u>	25
I-1-3-2-4	<u>Gestion du dossier :</u>	26
I-1-3-3	<u>Les autres opérations du commerce extérieur :</u>	26
I-1-3-2-1	<u>Les contrats et marchés :</u>	26
I-1-3-2-1-1	<u>Définition :</u>	26
I-1-3-2-1-2	<u>Les clauses du contrat :</u>	26
I-1-3-2-1-3	<u>L'étude et l'accord :</u>	26
I-1-3-2-1-4	<u>la gestion du dossier :</u>	26
I-1-3-2-2	<u>Les comptes spéciaux :</u>	26
I-1-3-2-3	<u>Les opérations de change :</u>	27
	<u>CONCLUSION :</u>	29

CHAPITRE II : TECHNIQUES ET INSTRUMENTS DE PAIEMENT DE**COMMERCE EXTERIEUR :** 30INTRODUCTION : 30II-1 LES TERMES DE PAIEMENT : 30*II-1-1 Le lieu de paiement :* 30II-1-1-1 Par accord des parties : 30II-1-1-2 Par le droit applicable : 30*II-1-2 Le moment de paiement :* 31II-1-2-1 Le prépaiement : 31II-1-2-2 Le paiement au comptant : 31II-1-2-3 Le paiement différé : 31*II-1-3 L'étendue du paiement :* 32*II-1-4 La monnaie de paiement :* 33II-1-4-1 Criteres externes : 33II-1-4-2 Criteres internes : 33II-2 LES INSTRUMENTS DE PAIEMENT : 34*II-2-1 Les effets de commerce :* 34II-2-1-1 Le cheque : 34II-2-1-1-1 Définition : 34II-2-1-1-2 Les mentions obligatoires dans un cheque : 34II-2-1-2 La lettre de change : 35II-2-1-2-1 Définition : 35II-2-1-2-2 Les mentions obligatoires dans une lettre de change : 35II-2-1-3 Le billet à ordre : 36II-2-1-3-1 Définition : 36II-2-1-3-2 Les mentions obligatoires dans un billet a ordre : 37*II-2-1-4 Le virement :* 37II-2-1-4-1 Sa mise en place : 37II-2-1-4-2 Le procedé SWIFT : 38II-2 LES TECHNIQUES DE PAIEMENT DE COMMERCE EXTERIEUR : 39*II-2 -1 L'encaissement documentaire (la remise documentaire)* 39II-2 -1-1 Définition d'une remise documentaire : 40I II-2 -1-1-1 Définition 1 : 40

II-2 -1-1-2 <u>Définition 2</u> :	40
II-2 -1-2 <u>Les intrevenants</u> :	40
II-2 -1-2-1 <u>Formes de réalisation d'une remise documentaire</u> :	41
II-2 -1-2-2 <u>Déroulement d'une opération de remise documentaire</u> :	42
II-2 -1-2-3 <u>Caractéristiques d'une remise documentaire</u> :	43
II-2 -2 <u>Le transfert libre</u> :	45
II-2 -2-1 <u>Définition du transfert libre</u> :	45
II-2 -2-2 <u>Traitement pratique d'un tranfert libre</u> :	46
II-2 -3 <u>Le crédit documentaire</u> :	47
<u>CONCLUSION</u> :	48

CHAPITRE III : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE

PAIEMENT :

<u>INTRODUCTION</u> :	49
III-1 <u>GENERALITES SUR LE CREDIT DOCUMENTAIRE</u> :	49
III-1-1 <u>Définitions</u> :	49
III-1-1-1 <u>Définition 1</u> :	49
III-1-1-2 <u>Définition 2</u> :	49
III-1-1-3 <u>Définition 3</u> :	49
III-1-2 <u>Les intervenants</u> :	49
III-1-2-1 <u>Le donneur d'ordre (article 2-RUU600)</u> :	50
III-1-2-2 <u>La banque émettrice (article 14-RUU600)</u> :	50
III-1-2-3 <u>La banque notificatrice (article 2 et 9 RUU600)</u> :	51
III-1-2-4 <u>La banque confirmante (article 9 – RUU500 et article 2 et 8 – RUU600)</u> :	51
III-1-2-5 <u>Le bénéficiaire</u> :	52
III-1-3 <u>Typologie des crédits documentaires</u> :	52
III-1-3-1 <u>Le crédit documentaire révocable</u> :	52
III-1-3-2 <u>Le crédit documentaire irrévocable</u> :	52
III-1-3-3 <u>Le crédit irrévocable et confirmé</u> :	52
III-1-3-4 <u>Les crédits documentaires spéciaux</u> :	53
III-1-3-4-1 <u>Le crédit revolving</u> :	53
III-1-3-4-2 <u>Le crédit transferable</u> :	54
III-1-3-4-3 <u>Le crédit adossé « back to back » et contre crédit</u> :	55
III-1-3-4-4 <u>Le crédit documentaire avec « red clause »</u> :	56

III-2 LES CARACTERISTIQUES, MODES DE REALISATION ET DEROULEMENT DU CREDITDOCUMENTAIRE : 57*III-2-1 Les caractéristiques du crédit documentaire : 57**III-2-2 Les modes de réalisations de crédit documentaire : 58*III-2-2-1 Crédit réalisable par paiement à vue : 59III-2-2-2 Crédit réalisable par paiement différé : 59III-2-2-3 Crédit réalisable par acceptation : 59III-2-2-4 Crédit réalisable par négociation : 60*III-2-3 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire : 61**III-2-4 Déroulement du crédit documentaire : 62*III-2-4-1 La demande d'ouverture : 62III-2-4-2 L'ouverture du crédit documentaire : 62III-2-4-3 La collecte des documents : 63III-2-4-4 Le dénouement : 63III-3 LES RISQUES ET LES GARANTIES BANCAIRES : 64*III-3-1 Les risques du crédit documentaire : 64*III-3-1-1 Risques liés aux banques et à la procédure : 64III-3-1-2 Risques de défaillance d'un payeur : 64III-3-1-3 Risque lié aux documents : 65III-3-1-4 Risque lié à la marchandise : 65*III-3-2 Les cautions et les garanties bancaires : 65*III-3-2-1 Les garanties bancaires entrant dans le cadre des contrats : 66*III-3-3 Le crédit documentaire comme unique moyen de paiement des opérations du commerce extérieur selon l'article 69 de la LFC 2009 : 68*III-3-3-1 Présentation : 68III-3-3-2 Les raisons de sa promulgation : 68III-3-3-3 Les avantages liés à son application : 71III-3-3-4 Les inconvénients de son application : 71CONCLUSION : 73**CHAPITRE VI : LE CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DE LA BNA : 74**VI-1 PRESENTATION DE LA BANQUE NATIONALE D'ALGERIE : 74*VI-1-1 Présentation de l'organisme d'accueil de la B.N.A : 74**VI-1-1-1 Structure et organisation de la B.N.A : 77*

VI-1-1-1-1 <u>Direction Générale (DG)</u>	77
VI-1-1-1-2 <u>Division et direction</u>	77
VI-1-1-1-3 <u>Réseau</u> :	77
<i>VI-1-1-2 <u>Nature de la clientele de la B.N.A</u> :</i>	78
<i>VI-1-1-2-1 <u>L'organigramme de la B.N.A</u> :</i>	79
VI-1-1-2-1 <u>L'organigramme de la B.N.A mere</u> :	79
VI-1-1-2-2 <u>L'organigramme de la B.N.A (agence EL-BiAR)</u>	81
<i>VI-1-1-3 <u>Missions et objectifs de la B.N.A</u> :</i>	82
VI-1-1-2-1 <u>Missions</u> :	82
VI-1-1-2-2 <u>Objectifs</u> :	82
VI-2 <u>CAS PRATIQUE D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE AU SEIN DE LA B.N.A</u> :	82
<i>VI-2 -1 <u>La domiciliation</u> :</i>	82
<i>VI-2-2 <u>L'ouverture du crédit documentaire</u> :</i>	83
VI-2-2-1 <u>Demande d'ouverture</u> :	84
VI-2-2-2 <u>Transmission de la demande d'ouverture</u> :	85
VI-2-2-3 <u>Examen de la demande d'ouverture du crédit documentaire</u> :	85
<i>VI-2-3 <u>Emission du crédit documentaire</u> :</i>	86
VI-2-3-1 <u>Le moyen de transmission SWIFT</u> :	86
<i>VI-2-4 <u>La réalisation du crédit documentaire</u> :</i>	86
VI-3 <u>ANALYSE DU CREDIT DOCUMENTAIRE PAR UN QUESTIONNAIRE</u>	87
<i>VI-3 -1 <u>Evaluation du degré de satisfaction des importateurs et exportateurs</u> :</i>	87
VI-3 -1-1 <u>Méthodologie et rappel des objectifs</u>	87
<i>VI-3 -2 <u>Description de l'échantillon</u> :</i>	88
<i>VI-3 -3 <u>Présentation du questionnaire</u> :</i>	88
VI-3 -3-1 <u>Type de questions posées</u> :	89
<i>VI-3 -4 <u>Présentation des résultats</u> :</i>	89
<i>VI-3 -5 <u>Interpretations</u></i>	98
<u>CONCLUSION</u> :	99
<u>Conclusion Générale</u> :	100