UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences Economiques

Option : *Banque et Marché Financier*

Sujet :

Les instruments et les techniques de paiement à l'international

Présenté par :

Mr SEGUENI Smaïl

Mlle ZANOUN Nouara

Dirigé par :

Mme IGUERGAZIZ Wassila

Membres du jury :

Présidente : Mme RAIAH Sonia, Maître assistant class «A », UMMTO

Examinatrice : Mme MOUAÏCI Melha née LARBES, Maître assistant classe «A », UMMTO

Rapporteur : Mme Wassila IGUERGAZIZ, Maître assistant classe «A », UMMTO

Date de soutenance : le 17/12/2015
Année 2014/2015

Remerciements

Qu'il nous soit tout d'abord permis d'adresser nos plu vifs et profonds remerciements à **Mme IGUERGAZIZ Wassila** pour avoir accepté de diriger notre travail, pour nous avoir guidés et prodigués de précieux conseils qui nous ont permis de mener à bien notre travail.

Nos remerciements s'adressent aussi aux **membres du jury** qui ont bien voulu lire et évaluer notre travail.

Nos remerciements également à l'ensemble des enseignants de la Faculté des Sciences Economiques, Commerciales, et des sciences de Gestion, plus particulièrement ceux du Département des sciences économiques, et à tous ceux qui ont contribué à notre formation.

Nous tenons à remercier également tous le personnel de l'agence **CPA** 185 de Riadh-El-Fath et, tout particulièrement, le directeur de l'agence Mr MEGHERBI et Mme CHEGRA Amel du Service du Commerce extérieur (COMEX) qui nous ont encadrés au cours de notre stage et qui nous ont fourni les informations nécessaires à la réalisation du présent mémoire.

Enfin, nous remercions toute personne ayant pris part de près ou de loin à l'élaboration et à la réalisation de ce modeste travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

- ***La mémoire de mes chers et regrettés parents, qu'Allah le tout puissant leur réserve une place dans son vaste paradis,***
- ***Mes sœurs et es frères,***
- ***Mes nièces, Celia et Serine,***
- ***Mes neveux, Ahmed Amine et Idris,***
- ***Mes belles sœurs,***
- ***Mes beaux-frères, en particulier Da Boussaâd,***
- ***Mes amis et collègues,***
- ***Tous ceux qui me sont chers.***

N. ZANOUN

Dédicaces

Ce travail est dédié :

Spécialement à mes parents « que dieu les protège » qui n'ont jamais cessé de m'éclairer la vie et à qui je dois tout ;

Je le dédie également :

A ma grand-mère Messaad, grand-père et à la mémoire de mes grands-parents paternel ;

A mes chers frères, sœurs et leurs maris ;

A mon ange compagnon SABRINA, celle qui n'a jamais cessé de penser à moi. A ses parents, ses sœurs et leurs maris ;

A tous mes amis(es) sans exception ;

A messieurs : Ahcene REBRAB et spécialement à Abderrahmane BERDOUS dit Madjid, qui m'a soutenu tout au long de mon cursus, ainsi qu'à leurs familles ;

A mon binôme et sa famille ;

A l'équipe BMF ;

Enfin : à tous ceux qui m'aiment.

S.S

Sommaire

Introduction générale ..... a

CHAPITRE I : Environnement juridique et règlementaire international des techniques de paiement

Introduction au premier chapitre 2
Section 01 : incoterms, règles et usances en vigueur de la CCI 3
Section 02 : Documents du Comex 12
Section 03 : les garanties internationales 19
Conclusion du premier chapitre 33

CHAPITRE II : les instruments de paiement à l'international

Introduction au deuxième chapitre 35
Section 01 : Le chèque 36
Section 02 : Les effets de commerce 41
Section 03 : Le virement bancaire international 50
Conclusion du deuxième chapitre 56

CHAPITRE III : les techniques de paiement à l'international

Introduction au troisième chapitre 58
Section 01 : Le crédit documentaire 59
Section 02 : La remise documentaire 73
Section 03 : Autres techniques de paiement 76
Conclusion du troisième chapitre 80

CHAPITRE IV : Les techniques de règlement en Algérie

Introduction au quatrième chapitre 82
Section 01 : cadre règlementaire des techniques de paiement en Algérie 83
Section 02 : présentation de la banque CPA et de l'agence Riadh El Fath (lieu de stage) 94
Section 03 : Présentation pratique d'un cas d'importation (SYSMED import-export) 102
Conclusion du quatrième chapitre 114

Conclusion générale 115

Table des matières 130

Introduction générale

Introduction générale

La mondialisation traduit l'extension géographique des différents échanges commerciaux internationaux, ce qui a permis l'évolution du commerce international qu'on considère aujourd'hui comme l'une des forces motrices du développement économique, il se caractérise par une forte croissance dépassant celle de la production mondiale.

Cependant, malgré les progrès techniques intervenus dans le domaine des transports et des communications, les opérations du commerce international sont confrontées à une multitude de problèmes tels que l'inexistence ou manque de confiance entre les partenaires commerciaux, la confusion en ce qui concerne le partage des risques et charges entre eux et enfin des problèmes pratiques à caractère administratif du fait de différence de langues, des usages, des monnaies et des disparités de législations,…etc.

Ce qui nécessite l'intervention de certains organismes à vocation internationale, tel que « la Chambre du Commerce International CCI », afin d'uniformiser certaines règles et pratiques commerciales et financières suivant l'évolution du commerce international. L'application de ces règles et pratiques incombe aux banques.

Les banques jouent un rôle important dans la mesure où elles veillent à l'application et au respect des règles et usances du commerce international, d'une part, et de la réglementation du commerce extérieur et des changes de chaque pays concerné, d'autre part.

La préoccupation majeure de l'exportateur est d'être payé à temps par l'importateur après avoir expédié la marchandise, celle de l'importateur est de recevoir dans les meilleurs délais des documents complets et conformes, comme stipule le contrat commercial, lui permettant de récupérer la marchandise envoyée dans les délai prévus. En effet, l'importateur hésite à verser des fonds à l'exportateur avant d'être sûr que l'expédition a eu lieu et bien conforme aux clauses du contrat. De son côté, l'exportateur hésite à entreprendre la fabrication d'un produit s'il n'est pas sûr de se faire payer par le client.

Étant réputées agir pour le compte de leur clientèle dans le strict respect de la réglementation en vigueur, les banques ont mis à leur disposition des modes et techniques de règlement, basées sur certains types de documents, donnant un apaisement à ces derniers.

L'opérateur du commerce extérieur devra choisir le mode et la technique de paiement la plus adéquate parmi de nombreuses possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes, dont le degré de sécurité diffère, afin de le protéger contre des importateurs insolvables ou de mauvaise foi.

Cela nous mène à formuler notre problématique qui est la suivante :
Quels sont les modes et techniques de paiement les plus utilisés et les plus sûrs pour le règlement des opérations du commerce international ?

Il découle de cette problématique les questions suivantes :

- Quels sont les critères sur lesquels se basent les opérateurs pour adopter le mode et la technique de paiement adéquats au règlement de leurs opérations commerciales internationales?
- Quelle est la technique de règlement la plus sécurisante ?
- Comment éviter l'apparition des malentendus ou litiges entre l'importateur et l'exportateur ?
- Est-il possible de freiner l'augmentation de la facture d'importation à travers une politique efficace basée sur les techniques de paiement ?

Afin de répondre à ces questions, nous proposant les hypothèses suivantes :

♦ L'appréciation du risque est le seul moyen sur lequel se basent l'importateur et l'exportateur pour choisir le mode de règlement.

♦ Le crédit documentaire procure une meilleure assurance par rapport aux autres techniques de paiement à l'international.

♦ L'intégration des incoterms dans les contrats de vente permet d'éviter tout coflit entre l'importateur et l'exportateur.

♦ Les techniques de paiement peuvent faire reculer le développement des importations si la Banque d'Algérie leur accorde une bonne gestion.

Afin de vérifier la confirmation ou l'infirmation des hypothèses proposées, nous avons estimé nécessaire de scinder notre étude en quatre chapitres distincts. En effet, après avoir présenté dans le premier chapitre le cadre juridique et règlementaire des transactions commerciales à l'internationale, nous traiterons dans le second les instruments de

règlement à international. Dans le troisième chapitre nous allons présenter les différentes techniques de règlement.

Quant au quatrième chapitre, il sera consacré au cadre réglementaire des techniques de payement en Algérie et leur impact sur le développement des importations, ainsi qu'à une étude d'un cas pratique d'une opération d'importation qui s'est déroulé au sein du service étranger de l'agence C.P.A 185 de Riadh EL-FETH à Alger où nous avons eu l'occasion de voir l'aspect pratique d'une technique de règlement à l'extérieur traité par le service.

.

Chapitre I

Environnement juridique et règlementaire international des techniques de payement.

Introduction du premier chapitre

Les échanges commerciaux entre opérateurs économiques de différents pays ne cessent d'augmenter. Cependant, les parties à un contrat ignorent souvent que les pratiques commerciales dans leurs pays respectifs sont différentes, ce qui provoque des malentendus générant des pertes de temps et d'argent, surtout lorsque les contrats de vente ne sont pas correctement rédigés, permettant ainsi à l'incertitude et au manque de confiance de s'installer entre les opérateurs étrangers.

Pour éviter de telles contingences et afin de promouvoir le commerce international, la chambre de commerce international a mis en place un cadre réglementaire comportant une série d'instructions, ayant un caractère universel, servant de référence aux contractants étrangers lors de la conclusion de leurs transactions commerciales.

Section 01: Incoterms

Depuis leur mise en place par la CCI [(1)] en 1936, plusieurs ajouts et modifications ont rendu nécessaire la rédaction d'une nouvelle publication des termes commerciaux en 1953 sous le nom « incoterms » [(2)]. Les incoterms ont subi également d'autres modifications en 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 et enfin en 2010.

1. Définition et rôle des incoterms

pour mieu cerner les incoterms, nous allons commencer d'abord par leur définition et présenter ensuite leur rôle dans le développement des transactions internationales.

1.1. Définition des incoterms

Les incoterms sont des termes contractuels normalisés, Il s'agit d'une série de directives universelles permettant aux parties contractantes de se référer à un jeu de règles préétablies. Ces termes définissent les droits et obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale le plus souvent internationale, mais qui peut également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires.

L'abréviation de l'Incoterm est composée de trois lettres qui sera suivie du ou des lieux de transferts, il doit reprendre spécifiquement la version et l'origine « incoterms 2010 C.C.I », faute de quoi il n'est pas opérationnel. L'absence de référence à un incoterm précis ouvre la porte à toutes les confusions possibles et surtout à des contestations sur le prix.

Les incoterms concernent seulement les contrats de vente (et non les contrats de transport et d'assurance) et plus spécialement la vente de marchandise tangible (à l'exclusion de la marchandise intangibles comme la fourniture des logiciels) donc ils ne concernent pas les prestations de services. Cependant, si les parties sont d'accord pour utiliser un certain incoterm, cela aura nécessairement des conséquences sur les autres contrats, à savoir ceux du transport et d'assurance. Ils sont impliqués dans le contrat commercial, la facture commerciale, les documents douaniers, de transport et d'assurance, les différentes techniques de paiement,…etc.

---

1 Voir annexe n° 01

2 L'acronyme « INCOTERMS » abréviation anglo-saxonne de l'expression "INternational COmmercial TERMS", signifiant « termes du commerce international » et traduite en français par « C.I.V » ou « conditions internationales de vente ». TERMS », signifiant « termes du commerce international » et traduite en français par « C.I.V » ou «conditions internationales de vente ».

1.2. Rôle des incoterms

Les incoterms ont été élaborés [(3)] :

- Dans le but d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international.
- Pour éviter toute ambiguïté dans la répartition, entre l'acheteur et le vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.
- De plus, les Incoterms sont, indirectement, des outils d'optimisation des règles de la valeur en douane, contribuant au soutien de la performance économique des opérateurs du commerce international.

Leur mise à jour des incoterms permet de les adapter aux pratiques commerciales en vigueur. Par exemple, lors de la préparation des incoterms 2000 en 1990, les clauses relatives à l'obligation du vendeur de fournir la preuve de la livraison ont autorisé le remplacement d'un document-papier par un message d'Echange de Données Informatisées (EDI), à condition que les parties soient convenues au préalable de communiquer par voie électronique.

Parmi les objectifs de la version 2000, nous citons :

- S'adapter au transport multimodal ;
- Valoriser les communications électroniques.

La version 2000 a été remplacée le 01 janvier 2011 par la version 2010, qui ne comporte que (11) Incoterms. Les modifications apportées par cette dernière concernent

- La suppression de 4 Incoterms DAF, DES, DEQ et DDU remplacés par DAT et DAP. Les termes DAF, DES, DDU ont été remplacés par le terme DAP et le terme DEQ a été remplacé par le terme DAT.
- Quelques modifications touchent par ailleurs les termes **FOB**, **CFR** et **CIF**, pour lesquels la notion de « passage de bastingage » a disparu. Le FOB par exemple devient un vrai « free on board », mettant à la charge du vendeur les frais et risques jusqu'au chargement à bord du navire.
- Les incoterms maritimes ne pourront plus être utilisés pour les marchandises containerisées, ces dernières sont régies par les Incoterms multimodaux.

3 Ghislaine Legrand et Hubert martin, commerce international, 3ème édition. Edition DUNOD, Paris, 2010, p105.

2. Présentation des différents incoterms en vigueur de la version 2010

Les incoterms sont représentés par des sigles de trois lettres [(4)]:

2.1. EXW : (ex work) à l'usine du vendeur (…lieu convenu)

L'unique responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise, dans un emballage adapté au transport, à la disposition de l'acheteur dans ses locaux.

L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport, du départ de l'usine au lieu de destination. Le terme EXW représente l'obligation minimum pour le vendeur. Toutefois, si les parties souhaitent que le chargement de la marchandise au départ soit assuré par le vendeur « EXW Loaded », à ses risques et frais, elles devront, le préciser par le biais d'une clause explicite à insérer dans le contrat de vente (ex : EXW Alger chargé, Incoterms ICC 2010). Le vendeur est censé prêter à l'acheteur, à la demande de celui-ci et à ses frais et risques, toute assistance nécessaire pour l'obtention d'une licence d'exportation, une assurance et lui donner toutes informations utiles en sa possession permettant à l'acheteur d'assurer l'exportation de sa marchandise en toute sécurité.

2.2. FCA : (free carrier) franco transporteur (…lieu de livraison convenu)

Si la livraison s'effectue dans les locaux du vendeur, c'est lui qui fait le chargement de la marchandise emballée convenablement sur le véhicule fourni par l'acheteur, (précisez « FCA locaux du vendeur »). Le dédouanement export est à la charge du vendeur.

L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur avec lequel il conclut le contrat de transport et paie le transport principal. Le transfert des frais et des risques se fait au moment où le transporteur prend en charge la marchandise. Les parties doivent convenir du lieu de remise des marchandises (terminal du transporteur ou locaux du vendeur).

Plus encore que dans les autres Incoterms, on précisera avec soin en FCA le lieu convenu : « FCA (Havre)» n'est pas suffisant si l'exportateur est situé au Havre. Est-ce « FCA (usine Le Havre) » ou « FCA (entrepôt de groupage du transitaire X Le Havre) » ou même « FCA (quai N° X du port du Havre) » ? Si la livraison s'effectue à un autre endroit que les locaux du vendeur, par exemple remise à un terminal de transport (routier,

4 http://www.jay-ci-partenaire.fr/formation-import-export-et-commerce__international/formation-aux-incoterms-icc-2010/ , dernière consultation le : 22/09/2015.

ferroviaire, aérien ou maritime), le vendeur acheminera la marchandise jusqu'à ce terminal, mais ne sera pas responsable du déchargement du véhicule.

2.3. FAS : (free along side ship) franco le long du navire (…port d'embarquement convenu)

Les obligations du vendeur sont remplies lorsque la marchandise est placée **dédouanée** à l'export, le long du navire sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supportera tous les frais et risques de perte ou de dommage dès que la marchandise aura été livrée le long du navire, notamment dans le cas de retard du navire ou d'annulation de l'escale. L'acheteur désigne le transporteur, conclut le contrat de transport et paie le fret.

2.4. FOB : (free on board) franco à bord (…port d'embarquement convenu)

Le vendeur doit mettre la marchandise à disposition au port d'embarquement désigné, à bord du navire choisi par l'acheteur. Ce dernier choisit le navire, paye le fret maritime et l'assurance et s'occupe des formalités à l'arrivée. Il supporte aussi tous les frais et risques de perte ou de dommage que peut courir la marchandise à partir du moment où elle a été livrée.

2.5. CFR : (cost and freight) coût et fret (…port de destination convenu)

Le vendeur choisit le transporteur, conclut et supporte les frais en payant le fret jusqu'au port de destination convenu, déchargement non compris. Le chargement des marchandises dédouanées sur le navire lui incombe ainsi que les formalités d'expédition. Par contre, le transfert de risques est le même qu'en FOB.

L'acheteur prend les frais à partir de l'arrivée du bateau au port de destination (non déchargé) mais il est responsable des risques de perte ou dommage à partir du moment où les marchandises sont à bord du navire. Si le coût du transport augmente en cours d'expédition, les frais supplémentaires sont à sa charge.

2.6. CIF : (cost, insurance and freight) coût, assurance et fret (…port de destination convenu)

Ce terme est identique au terme précédent (CFR) en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur doit, en plus des obligations du CFR, souscrire une assurance à minima pour le transport maritime au profit de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise au cours du transport. La prime est à hauteur de 110 % du montant de la marchandise (le prix prévu au contrat majoré de 10 %), il est possible de majorer jusqu'à 20 % sans justificatif. Une majoration supérieure peut être admise par les assureurs si elle est justifiée. Cette majoration de valeur sert à couvrir les frais résultant de l'avarie, frais de constitution de dossier et de suivi, correspondances, … etc) et les pertes financières (intérêts) entre le moment de la perte et l'indemnisation par les assureurs.

L'acheteur prend les risques à sa charge de la même manière que pour le FOB. Il supporte le risque de transport lorsque la marchandise a été livrée à bord du navire au port d'embarquement, réceptionne et prend livraison de la marchandise auprès du transporteur au port de destination convenu. Les acheteurs apprécient cet Incoterm car ils se dégagent des formalités logistiques.

2.7. CPT: (carriage paid to) port payé jusqu'à… (…Point de destination convenu)

Le vendeur maitrise la chaine logistique. Après avoir pris en charge le dédouanement export, il choisit les transporteurs et paie les frais jusqu'au lieu convenu.

Les risques d'avaries ou perte sont supportés par l'acheteur à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur, ainsi que les augmentations des coûts de transport qui pourraient intervenir au cours de transport. Il prend en charge aussi le dédouanement import et les frais de déchargement.

Il est important de bien clarifier la notion de frais de déchargement dans le cadre du contrat de transport. L'acheteur doit normalement supporter les frais de déchargement sauf si ceux-ci sont incorporés dans le prix du transport. Dans ce cas, ils sont à la charge du vendeur. Ce dernier doit donc bien clarifier la question avec son acheteur pour éviter de se trouver dans la situation où, le destinataire refusant de payer, le transporteur se retourne vers son donneur d'ordre (le vendeur) et exige de sa part le paiement des frais de

déchargement et les éventuels frais d'immobilisation du véhicule dans l'attente de la résolution du problème.

2.8. CIP: (carriage, insurance, paid to) port payé, assurance comprise jusqu'à… (…Point de destination convenu)

Le CIP est identique au CPT, mais le vendeur doit fournir en plus une assurance transport. Il conclut le contrat de transport, paie le fret et la prime d'assurance.

L'acheteur supporte les risques d'avaries ou perte, à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur, il est fortement conseillé de contrôler les risques pour lesquels le vendeur l'a assuré puisque c'est lui qui les prend à sa charge. Selon le terme CIP le vendeur n'est tenu de souscrire l'assurance que pour une couverture minimale. Si l'acheteur souhaite être protégé par une couverture d'assurance plus large, il lui faudra, dans ces conditions, obtenir l'accord du vendeur, ou bien souscrire lui-même une assurance complémentaire à ses frais. La valeur assurée doit être au minimum de 110 % de la valeur des marchandises et de même devise) .Ensuite, l'acheteur prend en charge le dédouanement import et les frais de déchargement.

2.9 DAT: Delivered At Terminal (…Rendu au terminal au port ou au lieu de destination)

Le vendeur doit conclure un contrat de transport incluant le déchargement et livrer à l'acheteur au lieu convenu (terminal ou entrepôt ou quai…) toujours en respectant les dates ou délais contractuels. Le vendeur doit notifier l'acheteur de la date de mise à disposition.

L'acheteur doit prendre possession des marchandises dès que celles-ci ont été livrées. Il prend en charge les risques et tous les frais dès que la livraison a été faite et constatée.

Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport.

2.10. DAP: Delivered At Place (…Rendu au lieu de destination)

Le vendeur doit conclure un contrat de transport et livrer à l'acheteur au lieu convenu en respectant toujours les dates ou délais contractuels. Il doit notifier l'acheteur la date de mise à disposition.

L'acheteur prend possession des marchandises dès que celles-ci ont été livrées. Il a pour obligation de décharger les marchandises. Il prend en charge les risques et tous les

frais dès que la livraison a été faite et constatée. C'est lui qui notifie au vendeur le lieu de destination.

Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport.

Cette nouvelle règle remplace le DDU. Il est conseillé de l'utiliser uniquement dans les pays où les moyens de transport à destination sont maîtrisables.

2.11. DDP : Delivered Duty Paid (…Rendu Droits Acquittés) lieu de destination convenu

« Les modifications de la CCI 2010 touchent le terme DDP, qui recouvre désormais une nouvelle répartition de certains frais**. »** [(5)]**.**

Le vendeur a ici l'obligation maximale dans la mesure où il met la marchandise, déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Il supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu. Il paie les frais des inspections avant expédition exigées par les autorités du pays d'exportation ou d'importation.

L'acheteur prend livraison au lieu de destination convenu et paye les frais de déchargement, sauf si le contrat stipule que ce déchargement est à la charge du vendeur.

Le terme DDP est l'opposé d'EXW. Si les parties souhaitent exclure des obligations du vendeur le paiement de certains frais liés à l'importation de la marchandise, il faudra le spécifier, exemple « Rendu Droits Acquittés, TVA non acquittée (DDP, VAT unpaid) ».

A travers cette présentation, nous pouvons déduire qu'en fonction de l'incoterm choisi, les parties contractantes savent :

- A quel moment est transférée la responsabilité sur la marchandise d'une partie à une autre « transfert de risque », qui se réalise comme suit :
  - Pour FOB, CFR et CIF, lorsque la marchandise est à bord du navire.
  - Pour FCA et CPT, dès remise de la marchandise au transporteur au départ.
- A qui incombent les coûts d'emballage, de transport et d'assurance, les droits et taxes,… etc « transfert de frais », qui se réalise comme suit :

5 http://www.objectif-import-export.fr, dernière consultation le 10/10/2015.

- Pour FOB, les contrats de fret et Assurances sont à la charge de l'importateur.
- Pour CFR et CPT, le contrat de fret sur l'exportateur et l'Assurance sur l'importateur.
- Pour CIF et CIP, les contrats de fret et Assurance sur l'exportateur.

Le tableau ci-dessous résume à qui incombe le transfert de frais entre l'importateur et l'exportateur selon l'Incoterm choisi:

Tableau n°01 : Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat

LIBELLES	**Départ usine**	**Transport principal non acquitté par le vendeur**			**Transport principal acquitté par le vendeur**				**Frais d'acheminement supportés par le vendeur jusqu'à destination**		
Incoterm/Coût	**EXW**	**FCA**	**FAS**	**FOB**	**CFR**	**CIF**	**CPT**	**CIP**	**DAT**	**DAP**	**DDP**
Emballage	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Chargement à l'usine	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Préacheminement	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Douane export	A	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V
Manutention au départ	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V	V
Transport principal	A	A	A	A	V	V	V	V	V	V	V
Assurance transport	A	A	A	A	A	V	A	V	V	V	V
Manutention à l'arrivée	A	A	A	A	A	A	A	A	V	V	V
Douane import	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Post acheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

V : Coût à la charge du vendeur

A : Coût à la charge de l'acheteur

Source : S.HADDAD & Collectif EPBI, « les règles du commerce international, incoterms 2010 ». Edition Pages Bleues, avril 2011.

3. Classement des incoterms de la version 2010

Les incoterms peuvent être classés selon plusieurs critères, à savoir [6] :

3.1. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

En 1990, les termes furent regrouper en quatre catégories fondamentallement différentes pour une meilleure comprehension. Nous pouvons utiliser la méme classification pour désigner les groupes composant les incoterms 2010 :

3.1.1. Groupe E, comprend l'incoterm « Ex work » départ usine.

3.1.2. Groupe F (Free : franco), comprend les incoterms « FCA, FAS et FOB ».

3.1.3. Groupe C (Cost or Carriage: coût ou port), comprend les incoterms « CFR, CIF, CPT et CIP ».

3.1.4. Groupe D (delivered : rendu), comprend les incoterms « DDP, DAT et DAP ».

3.2. Selon le mode de transport

Avec la version 2010, nous distinguons deux groupes d'incoterms selon le mode de transport:

3.2.1. Transport Multimodal (les termes utilisables quel que soit le mode de transport), comprend les incoterms « EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP et DDP ».

3.2.2. Transport Maritime ou Fluvial (les termes utilisables pour le transport par mer et par voies navigables intérieures), comprend les incoterms « FAS, FOB, CFR et CIF ».

3.3. Selon le type de vente

On distingue deux types de vente :

3.3.1. Vente départ, où le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Elle comprend les groupes : E, F et C. Tandis que la marchandise voyage toujours, sur le transport principal, aux risques et périls de l'acheteur.

3.3.2. Vente arrivée, où le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée. Elle comprend le groupe D. la marchandise voyage, sur le transport principal, aux risques et périls du vendeur.

6 Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Op cité, PP138-145.

4. 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 caractère facultatif, l'obligation de faire des ajouts (ancrage géographique à l'incoterm…), le problème du transfert de propriété et d'autres droits de propriété, les violations du contrat et les conséquences de ces infractions, de même que les exonérations de responsabilités dans certain cas. Soulignons aussi que les incoterms ne sont pas appelés à se substituer aux termes contractuels qui sont nécessaires pour l'établissement d'un contrat de vente complet par inclusion soit de termes standards, soit de termes individuellement négociés » [(7)].

Section 02 : Documents du commerce extérieur

Pour éviter tous conflits entre l'importateur et l'exportateur quant à la présentation des documents relatifs à leur transaction commerciale, la CCI a mis en place un ensemble de règles concernant la présentation conforme et les normes de contrôle de ses documents, leur contenu…etc. Dans cette section, nous allons nous contenter de définir les différents types de documents exigés, ainsi que leurs contenus. Il en existe quatre catégories :

1. Documents de prix

Nous tenons à citer :

1.1 Facture pro forma :

La facture pro forma (annexe n° 02) est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, elle représente une simple offre de prix. C'est en effet une sorte de devis qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'importateur de bon de commande. Quant à l'exportateur elle peut lui servir comme justificatif pour un préfinancement à l'exportation auprès de sa banque. Cette facture devra reprendre :

- Le nom et l'adresse du fournisseur et de l'acheteur ;
- La date de son établissement et un numéro ;
- La durée de validité de l'offre ;
- Le montant et la quantité de l'offre;

[7] Chambre du Commerce International, Incoterms 2010, Règles officielles CCI pour l'interprétation des termes commerciaux, P 130.

- Le terme de vente (Incoterm) ;
- La désignation des marchandises ;
- Les banques et leurs adresses des deux contractants ;
- Le numéro de quante et le code swift du fournisseur ;
- L'origine de la marchandise ;
- L'incoterm et le mode de règlement ;
- …, Etc.

1.2. Facture commerciale (Définitive)

La facture commerciale (Définitive) (annexe n° 03) est un contrat commercial effectif qui concrétise la transaction commerciale, elle doit porter les mêmes mentions que la facture pro forma. La signature sur une facture commerciale n'est pas obligatoire, sauf si elle est exigée dans une opération de crédit documentaire.

1.3. Facture consulaire

La facture consulaire est une facture commerciale établie par l'exportateur, qui sera visée par le consulat du pays de l'importateur installé dans le pays de l'exportateur. Elle authentifie que le fournisseur est bien établi dans la circonscription territoriale contrôlée par ce consulat.

1.4. Note de frais

Elle reprend l'ensemble des frais qui s'ajoutent au coût de la marchandise qui sont supportés par le vendeur et inclus dans la facture commerciale. Cette note que l'importateur est en droit de réclamer fera ressortir les frais, selon le terme de vente choisi.

2. Documents de transport

Le transporteur à qui le vendeur confie la marchandise lui remet un titre de transport qui est adressé à l'acheteur pour qu'il puisse retirer la marchandise à l'arrivée. Le titre de transport diffère selon le mode de transport prévu dans le contrat.

2.1. Le connaissement maritime

Le connaissement maritime (bill of lading B/L) (annexe n° 04) est un document nécessaire pour le transport maritime, délivré par une compagnie maritime et signé par le capitaine du navire, il revêt trois aspects : titre de propriété, contrat de transport et récépissé d'expédition. Il peut être établi à une personne dénommée (n'est pas endossable), à l'ordre d'une personne dénommée (endossable) ou en blanc (au porteur).

Le connaissement maritime (classique) reprendra les indications ci-après :

- Le nom de la compagnie maritime,
- Le nom de l'expéditeur (chargeur),
- Le nom de la personne à l'ordre de qui il a été émis,
- Le nom de l'importateur,
- Le nom du bateau, le port d'embarquement et le port de débarquement,
- La désignation des marchandises,
- La mention « clean on board », La réglementation algérienne exige des connaissements avec cette mention qui atteste que la marchandise est effectivement chargée.
- Précision sur le règlement du fret (frais de transport) « fret paye ou fret payable a destination », selon le terme de vente arrêté dans la facture commerciale,
- Nombres d'originaux émis,
- Date de création,
- Cachet et signature de la compagnie maritime ou de son agent,

Il existe ce qu'on appelle le connaissement de transport combiné, « destiné au transport multimodal (utilisant plusieurs et différents moyens de transport). Aujourd'hui, il est considéré comme étant le document le plus utilisé car, avec le développement des transports par conteneurs la majorité des expéditions se font « de porte-à-porte » et l'ensemble du voyage est couvert par un document unique présentant les mêmes caractéristiques que le connaissement maritime traditionnel » **(8).**

Le connaissement peut être endossé c'est-à-dire que le bénéficiaire du connaissement, destinataire mentionné sur le document, peut le transmettre à un tiers par endossement, ce dernier, devenant alors propriétaire de la marchandise peut la retirer. Cette procédure est souvent utilisée au profit d'une banque qui détient ainsi un droit de gage sur ladite marchandise.

Dans certains pays, le droit maritime moderne distingue le contrat d'affrètement (ou charter, terme emprunté à l'anglais) du contrat de transport. Le premier est utilisé

8 Luc Bernet-Rollande, Principes de technique bancaire, 25ème édition, Paris, 2008. P 356.

lorsqu'un navire ou une partie du navire est mis à la disposition de quelqu'un (appelé l'affréteur); l'écrit qui le constate s'appelle la « charte-partie » [9].

2.2. La lettre de transport aérien

La lettre de transport aérien (LTA ou Air Waybill, annexe n° 06) est émise par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité, d'une manière nominative (n'est pas endossable) quand la marchandise voyage par voie aérienne, elle n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

Si la marchandise voyage au nom de la banque, on retrouve à côté de la mention «Notify» le nom du client qui sera avisé à l'arrivée de la marchandise par un avis d'arrivée. Dans ce cas la banque délivre un bon de cession bancaire (B.C.B) à l'importateur pour lui permettre de récupérer sa marchandise.

En Algérie le connaissement et la L.T.A sont les documents de transport les plus utilisés.

2.3. Duplicata de la Lettre de Voiture Internationale (DLVI)

Le DLVI est un récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée, il n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété. Il est établi en 06 exemplaires dont le 4ème portant la mention « duplicata » est remis à l'expéditeur.

2.4. La lettre de transport routier (LTR)

C'est un document de transport par route, elle possède les mêmes caractéristiques que la LTA et le DLVI.

2.5. Récépissé postal

Il est émis par le service de la poste pour les expéditions n'excédant pas 20 kg, il est obligatoirement établi sous forme nominative.

---

9 CHARTE-PARTIE **:** C'est un écrit constatant l'existence d'un contrat d'affrètement. C'est donc un contrat de location de tout ou d'une partie d'un navire pour un voyage déterminé (affrètement total ou partiel). (Voir annexes N° 05).

3. Les documents d'assurance

Le document d'assurance certifie la couverture des risques mentionnés. La marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit de l'acheteur, soit à risques partagés. Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques.

3.1. Police d'assurance

C'est un contrat entre une entreprise d'assurance et le souscripteur attestant que sa marchandise est assurée contre les risques éventuels. Il s'agit donc d'un document qui permet à la personne ayant droit sur cette marchandise de se faire dédommager en cas de sinistres prédéfinis dans les clauses de ce contrat.

Le contrat ou la police d'assurance, liant la compagnie d'assurance à l'assuré, fixe les droits et les obligations de chaque partie. On distingue deux principaux types de police d'assurance :

3.1.1. Police flottante ou police d'abonnement

La police flottante est un contrat global d'une durée de six mois à un an généralement. Elle couvre toutes les expéditions des marchandises pour le compte de l'importateur assuré. A chaque expédition la compagnie délivre au client « un certificat d'assurance ».

3.1.2. La police au voyage

La police au voyage, dite également assurance « au cas par cas », est une police d'assurance souscrite par l'importateur algérien à chaque fois qu'il a besoin de se couvrir contre certains risques lors de l'expédition de sa marchandise.

3.2. Le certificat d'assurance

C'est un document établi par un organisme d'assurance, qui certifie l'existence d'une police d'assurance couvrant les risques relatifs à la marchandise. Il ne reprend pas toutes les clauses de la police d'assurance.

En Algérie, la police d'assurance doit obligatoirement être contractée auprès d'une compagnie nationale.

3.3. L'avenant d'assurance

L'avenant a pour but de modifier ou de compléter les termes de la police d'assurance à la désignation d'un nouveau bénéficiaire, il est appelé « avenant de délégation ».

4. Documents annexes

Plusieurs types de documents sont établis selon la nature de la marchandise et l'exigence de l'importateur, les plus importants sont repris ci-après :

4.1. Certificat d'origine

Le certificat d'origine (annexe n° 07) est souvent émis ou visé par une chambre de commerce du pays exportateur ou par le consulat du pays de l'importateur se trouvant dans le pays de l'exportateur. Il atteste l'origine et la provenance de la marchandise.

4.2. Certificat de poids

Il doit être émis par un organisme officiel ou un peseur agréé, il revêt un caractère officiel. Il atteste le poids exact de la marchandise expédiée.

4.3. Note de colisage (liste de colisage)

Elle a pour but de ressortir les indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

4.4. Certificat d'analyse

Pour certaines marchandises, telles que les produits chimiques, certaines matières premières, certains produits d'origine agricole comme le vin, l'alcool, … etc. l'acheteur peut exiger la présentation d'un certificat d'analyse. Il peut être établi et signé soit par le fabricant lui-même, par un laboratoire indépendant ou un laboratoire d'État. Il constate la teneur et le titrage de la marchandise, afin d'en déterminer la qualité spécifique et attestant de la composition des produits analysés devant répondre aux normes indiquées dans le contrat.

4.5. Certificat d'usine

« Ce document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques. »[(10)].

10 Luc Bernet-Rollande, Op cité. P 354.

4.6. Certificat sanitaire (certificat vétérinaire)

C'est un document officiel, établi et signé par un vétérinaire ou un organisme officiel quand il s'agit d'importation de produits alimentaires (des animaux ou de la viande)**.**

4.7. Certificat phytosanitaire

« Délivré par un organisme spécialisé, attestant la bonne santé des plantes, des fruits et de l'ensemble des produits agricoles. De nombreux pays importateurs exigent ce certificat pour tout produit agricole. Il est délivré par les autorités locales de l'exportateur, attestant que les produits du pays exportateur sont sains et ne contiennent ni insectes nuisibles, ni germes pathogènes et/ou ne viennent pas de régions atteintes d'une épidémie,…etc. » **(11).**

4.8. Certificat de circulation des marchandises

« C'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'UE avec certains pays tiers, en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays » **(12)**.

4.9. Facture douanière

« La facture douanière reproduit les indications essentielles de la facture commerciale et certifie l'origine de la marchandise sous la signature conjointe de l'exportateur et d'un témoin. Elle est requise par la douane de certains pays anglo-saxons ou sous influence anglo-saxonne pour dédouaner la marchandise » **(13)**.

4.10 Facture consulaire

Ce document, dont la forme et le libellé varient d'un pays à l'autre, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur.

11 Luc Bernet-Rollande, Op cité. P 354.

12 Idem, P 355.

13 Idem.

Remarque

Les termes suivants : « documents d'expédition », « documents anciens acceptables », « documents de tiers acceptables » et « pays d'exportation » ne devraient pas être utilisés car ils ne sont pas définis dans les RUU 600 **(14)** (voir annexe n° 8)

Section 03 : Garanties bancaires internationales

Si les vendeurs ont bénéficié d'engagements irrévocables de paiement donnés par des banques, il paraissait équitable que dans certains cas, les acheteurs exigent une contrepartie équivalente pour se prémunir du risque de défaillance de leurs fournisseurs.

Historiquement, les acheteurs ont exigé des dépôts de garantie ou des retenues de garantie. Ces techniques avaient pour inconvénient majeur de peser lourdement sur la trésorerie des exportateurs par une longue et coûteuse immobilisation de capitaux.

La mise en place des cautions ou garanties de marché constitue une avancée importante en remplaçant les sûretés réelles par des sûretés personnelles (engagement d'une personne morale, dans le cas présent : banquier ou assureur). Les garanties bancaires, comme les cautions, appartiennent aux engagements par signature des banques vis-à-vis d'un bénéficiaire.

1. Différence juridique cautions-garanties

Il existe une différence importante entre les deux types d'engagement :

1.1. Garantie

La garantie est un engagement au terme duquel le garant s'engage d'ordre et pour compte du donneur d'ordre à payer au bénéficiaire une somme déterminée si ce dernier estime qu'il y a défaillance de l'exportateur dans l'exécution de ses obligations contractuelles. Contrairement aux cautions, les garanties bancaires sont indépendantes du contrat de base (contrat commercial), souvent payables à première demande. Leur mise en jeu ne peut avoir pour cause que les conditions prévues dans le texte même de la garantie, qui est un engagement principal et non accessoire.

A cet effet, Le garant se doit de rester neutre dans tout conflit éventuel qui pourrait naitre entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire.

1.2. Cautionnement

Le cautionnement présente les caractéristiques suivantes :

1.2.1 Définition du cautionnement

Le cautionnement, souvent appelé « caution » par souci de rapidité, est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. Traditionnellement, se porter « caution » consiste à affecter une partie ou la totalité du patrimoine d'un tiers à la garantie d'une seule ou de l'ensemble des dettes d'un débiteur. Le cautionnement a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale qu'elle garantit (contrat commerciale). Dans ce cas :

- La caution ne peut être tenue à plus que l'obligation principale qu'elle garanti. Donc le cautionnement tombe si l'obligation principale tombe, en d'autres termes, le cautionnement n'est valable que si l'obligation garantie elle-même est valable.
- Il peut y avoir opposition à l'égard du créancier (bénéficiaire) des exceptions (motifs) tirées du contre garant pour ne pas le payer.

En cas de mise en jeu de la caution, le bénéficiaire (l'importateur) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur validée par une décision de justice.

1.2.2 Intervenants de la caution

Le cautionnement met en présence les intervenants suivants :

- La caution, qui est la personne (physique ou morale) s'engageant à garantir l'exécution d'un contrat par l'une des parties au profit de l'autre.
- Le débiteur principal, représenté par la personne (physique ou morale) tenue envers une autre d'exécuter une prestation.
- Le créancier, qui est le titulaire de droit de créance.

1.3. Types de cautionnement

Nous distinguerons deux types de cautionnements (simple et solidaire).

1.3.1. Cautionnement simple

Il permet à la caution d'écarter provisoirement l'action du créancier (ou la réduire). Dans ce type de cautionnement, le bénéfice de division permet d'exiger du débiteur qu'il

devise son action à l'encontre de différentes cautions qu'il y a lieu et dans le bénéfice de discussion la caution demande au créancier de se faire payer d'abord par le débiteur.

1.3.2. Cautionnement solidaire

La caution renonce par contre au bénéfice de discussion et de division.

- De ces deux concepts de « garantie » et « cautionnement », il en ressort une différence fondamentale qui est celle du « caractère accessoire et/ou non à l'obligation principale » (contrat commercial) : le cautionnement étant accessoire au contrat de base et la garantie totalement indépendante. Par la même, il ne faut pas omettre de signaler que la notion de première demande reste le principe dominant de la garantie.

2. Garantie bancaire internationale

La garantie bancaire internationale est caractérisée par ses différentes formes et ses différents types. Cependant nous tenons à présenter les parties intervenant dans la garantie qui peuvent influencer sur les formes de celle-ci.

2.1. Intervenants de la garantie bancaire internationale

La garantie bancaire internationale fait intervenir trois (3) ou quatre (4) parties, selon le mode d'émission.

2.1.1. Donneur d'ordre

Le donneur d'ordre est l'exportateur qui donne mandat à sa banque d'émettre sous sa pleine et entière responsabilité une garantie pour le compte de l'importateur, celui-ci n'est pas obligé de payer si l'exportateur n'a pas remplis convenablement ces obligations contractuelles vis avis de l'importateur.

2.1.2. Bénéficiaire

Il s'agit de l'acheteur importateur qui a pour possibilité de pouvoir disposer d'un recours immédiat à travers la mise en jeu de la garantie si l'exportateur est défaillant dans l'accomplissement de ses obligations ou s'il n'exécute pas le marché selon ses termes.

2.1.3. Garant

C'est la banque de l'importateur qui met en place la garantie dans le but d'assurer au bénéficiaire le remboursement de tout le montant qui lui serait dû dans le cas de non-respect par le donneur d'ordre de ses engagements contractuels.

2.1.4. Contre garant

Il s'agit de la banque de l'exportateur qui s'engage envers le garant (par le biais de sa contre garantie) à répondre à toute éventuelle défaillance de son client exportateur ou donneur d'ordre.

Il n'y a pas de relation entre le donneur d'ordre et le garant, ni entre le bénéficiaire et le contre garant. Donc, les contres garanties sont totalement indépendantes des garanties.

2.2. Formes de garantie

La garantie peut prendre deux formes distinctes ; selon le nombre d'intervenants et les modalités de mise en jeu.

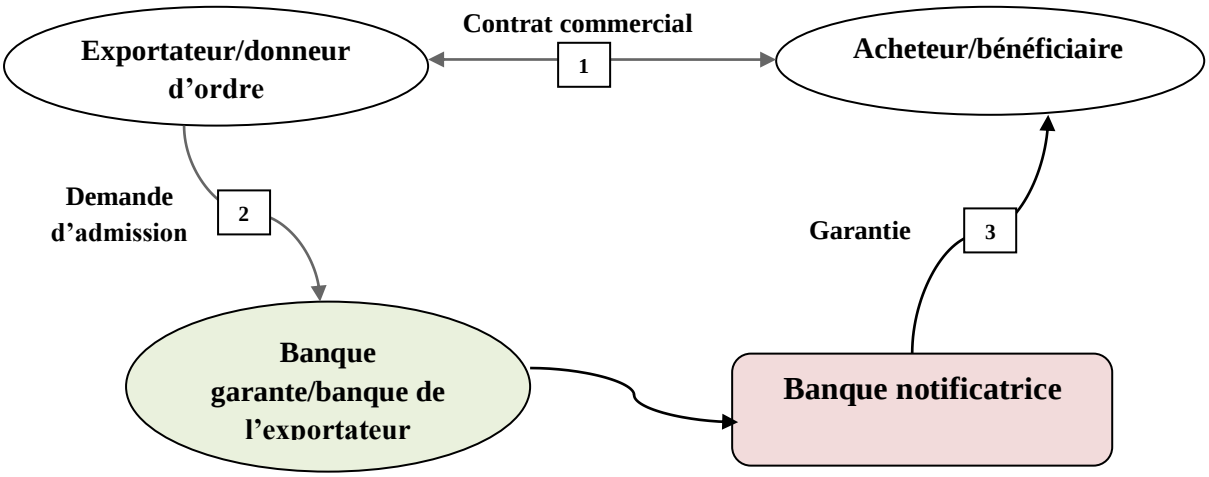
2.2.1. Garantie selon le nombre d'intervenants

Le nombre d'intervenants dépend du mode d'émission ; directe et indirecte :

2.2.1.1. La garantie directe

C'est une garantie qui est émise par la banque du donneur d'ordre (exportateur) directement en faveur du bénéficiaire (importateur), et qui met en présence trois (3) parties (le donneur d'ordre, la banque du donneur d'ordre et le bénéficiaire). La garantie est souvent de droit local et constitue encore un facteur plus protecteur pour le bénéficiaire de la garantie (voir figure ci-après) :

Figure n° 01 : Déroulement de la garantie directe

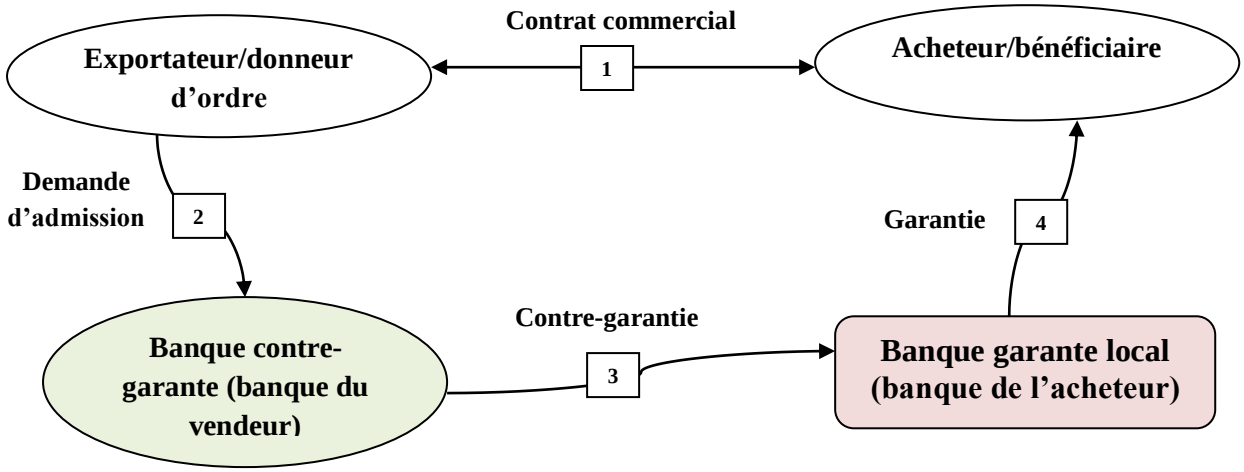


Source : conception personnelle.

2.2.1.2. La garantie indirecte

Il s'agit d'une garantie qui met en présence un contre-garant « correspondant étranger » qui se porte garant vis-à-vis de la banque locale et/ou émettrice de la garantie à lui rembourser sur sa première demande, sans opposition d'un quelconque motif de son chef ou de chef de son donneur d'ordre, tout montant que cette dernière est amenée à lui demander de payer, suite à un appel en jeu du bénéficiaire (soit quatre (4) intervenants).

Figure N° 02 : Déroulement de la garantie indirecte



Source : conception personnelle.

En Algérie et dans certains pays du Moyen-Orient, d'Afrique ou d'Asie, il est exigé que les garanties soient émises locales avec de nombreux cas dans un modèle de texte imposé et difficilement amendable.

2.2.2 Garanties selon les modalités de mise en jeu

Selon ce critère, nous pouvons citer trois types de garanties :

2.2.2.1. Garantie à première demande

Elle est appelable (ou mise en jeu) par le bénéficiaire sur première et simple demande de sa part, sans obligation de motiver son appel. Pour des marchés de travaux ou d'études importants, l'acheteur demande à être garanti du bon respect des engagements de l'exportateur.

2.2.2.2. Garantie motivée

« Le bénéficiaire doit prouver au garant que l'exportateur a failli à ces obligations. Toutefois, cette preuve n'affecte nullement l'obligation du garant de payer à première demande mais elle met le donneur d'ordre à l'abri d'une mise en jeu abusive de la part du bénéficiaire » **(14)**.

2.2.2.3. La garantie documentaire

« Le paiement est conditionné par la remise des documents citée dans l'acte de garantie. La CCI a établi cette forme de garantie dans le but d'équilibrer les rapports de force « importateur - exportateur » par l'équilibre « garantie documentaire - crédit documentaire » **(15)**.

2.3. Types de garanties

Nous allons classer les garanties en trois catégories : les garanties de prestation, les garanties de paiement et les autres garanties.

2.3.1. Garanties de prestation

Les garanties de prestations peuvent être classées en six types :

2.3.1.1 Garantie de soumission

La garantie de soumission (bid bond) est l'engagement que prend le contre-garant à la demande de son client vis-à-vis de l'émetteur de l'offre. Ainsi l'acheteur (qui est l'émetteur de l'appel d'offre et le bénéficiaire de la garantie) pourra être indemnisé dans le cas où le soumissionnaire ne respecterait pas ces engagements et retirer son offre pendant la période d'examen des propositions, manque et/ou refuse de signer le contrat et de fournir les garanties qui y sont prévues (telle la garantie de bonne exécution ou de bonne fin requise pour la conclusion de marché).

Le montant de la garantie de soumission ne peut excéder 5% du montant de l'offre, sa durée de validité est limitée à 6 mois.

2.3.1.2 La garantie de restitution d'acompte

La garantie de restitution d'acompte (advance payment) est une garantie destinée à rembourser ou restituer tout ou une partie de l'avance qui aurais été versé par l'importateur

14 Wassila IGUERGAZIZ « garanties bancaires internationales », rapport de stage BEA, Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe, 22ème promotion 2002-2003, P 05.

15 Idem.

(bénéficiaire) avant la livraison et / ou le début des travaux, dans le cas où l'exportateur (donneur d'ordre ou le vendeur) ne remplirais pas ses obligations contractuelles et respecter convenablement les termes du contrat commercial qu'il a ratifié.

2.3.1.3 La garantie de bonne exécution

L'objectif de la garantie de bonne exécution (performance bond) est d'assurer à l'acheteur le remboursement à hauteur d'une somme déterminée s'il n'est pas satisfait des prestations fournies par le vendeur, ainsi que le remboursement de tout ou une partie de la garantie dans le cas de non-exécution des obligations par le vendeur quant à la qualité des biens fournies ou prestations réalisées, il peut demander à sa banque garante de lui rembourser tout ou une partie du montant de garantie qui ne dépasse pas, en générale 10 % du montant du contrat.

Cette garantie intervient à la date de son émission et reste valable jusqu'à la réception définitive du procès verbale signé par les partie du contrat (acheteur, vendeur).

Il faut souligner que la garantie de bonne exécution peut être amortie à hauteur de 50% à la réception définitive des travaux ou prestation.

2.3.1.4 La garantie de retenue de garantie

La garantie de retenue de garantie appelée aussi dispense de retenue de garantie (retention money bond) ou garantie de maintenance (maintenance bond) prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

2.3.1.5. La garantie d'avaries communes

A la réception d'une marchandise avariée, l'acheteur peut demander la saisie du navire et son immobilisation pour déterminer la partie responsable (exportateur, armateur).

Pour permettre au navire de quitter le port, l'armateur est tenu de remettre une garantie en faveur de l'importateur en attendant de déterminer la responsabilité des parties. Et pour la mettre en jeu, le bénéficiaire doit prouver la défaillance de l'armateur avec la décision de justice délivrée par le tribunal de son pays.

2.3.1.6. La lettre de crédit *stand-by* (LCSB)

« Avant 1999, la L/C *stand-by* était soumise aux Règles et Usances Uniformes relatives au crédit documentaire brochure 500. Les banques américaines ont créé après des règles adaptées aux L/C auxquelles la CCI s'est associée dans la rédaction finale, c'est les règles N°590 entrée en vigueur le 01/01/99 dénommées Règles et Pratique Internationales relatives au *Stand-by* (RPIS 99) ou encore (ISP 98) international stand-by practice.

Elle constitue une garantie indépendante du contrat de base (le contrat commerciale), le donneur d'ordre est l'exportateur et le bénéficiaire étant l'importateur » [(16)].

La LCSB est un engagement irrévocable d'une banque de payer un bénéficiaire contre présentation par celui-ci de documents dont la liste est fixée à l'ouverture de la lettre. Elle est parfois utilisée comme garanties de marché en concurrence avec les garanties à première demande.

2.3.2. Garantie de paiement

On distingue deux types de garantie de paiement :

2.3.2.1 La lettre de crédit *stand-by* (LCSB)

Sous cette forme on assimile beaucoup la lettre de crédit stand-by au crédit documentaire ; ce dernier est à la fois moyen de garantie et technique de paiement, quant à la LCSB, elle représente exclusivement une garantie de paiement adossé à un moyen de paiement tel que le virement ou une traite à échéance.

Dans ce cas les rôles sont inversés, le donneur d'ordre est l'importateur, le bénéficiaire étant l'exportateur. Ce dernier entre en possession de la L/C *stand-by*, dans le cas où l'importateur n'a pas rempli son obligation de paiement, et met en jeu la garantie prescrit dans le délai imparti ; la garantie devient automatiquement caduc dès que le paiement s'effectue par remise documentaire ou par virement.

Si l'exportateur réalise des courants d'affaires réguliers avec un client final ou un distributeur, il peut couvrir son risque de crédit par l'utilisation d'une LCSB. Émise à la demande de l'importateur par une banque de son pays, son texte prévoit que le banquier réglera une somme définie à l'exportateur contre présentation de documents. Ceux-ci

16 Wassila IGUERGAZIZ, Op cité, P 24-25.

peuvent être des preuves de l'expédition, mais parfois simplement une attestation de la part de l'exportateur selon laquelle le client n'a pas payé.

Le banquier ne considère que la conformité des documents qui lui sont présentés. Mais contrairement au crédit documentaire, la LCSB n'a pas vocation à être utilisée : elle ne le sera que si les règlements ne sont pas réalisés normalement.

La LCSB présente les avantages suivants :

- Simplicité, la mise en place d'une LCSB peut couvrir toute une série d'expéditions.
- Souplesse, pas besoin pour chaque paiement de réunir toute une liasse documentaire.
- Économie, si elle n'est pas appelée, la LCSB est bien moins coûteuse qu'un crédit documentaire.

Néanmoins, la LCSB présente les inconvénients suivants :

- La technique peut paraître déséquilibrée à l'acheteur, qui peut craindre des appels abusifs.
- Elle n'est pas utilisable dans tous les pays (problème de garant de la banque émettrice locale).

2.3.2.2 Autres garanties de paiement

Elles sont destinées à assurer au bénéficiaire, le remboursement par la banque garante de tout montant qui lui serait dû dans le cadre de certains crédits (acheteurs ou financiers) accordés par une ou plusieurs banques et/ou dans certaines transactions commerciales.

Elles peuvent également être délivrées en faveur d'une juridiction telle la chambre de commerce internationale chargée de statuer sur une affaire. Elle a pour objet de garantir le remboursement des frais et honoraires engagés dans la procédure.

Ces garanties de paiement entrent en vigueur à la date de leur émission et restent valables pour les garanties couvrent les risques externes, jusqu'au remboursement total du crédit pour lequel elles ont été émises. Mais pour la garantie émise en faveur de la CCI, elle s'annule dès qu'une sentence arbitrale finale est rendue.

2.3.3. Autres garantie

Quatre garanties peuvent être émises :

2.3.3.1 Garantie pour connaissement manquant

La marchandise peut arriver au port avant le connaissement en raison du retard dans l'acheminement du courrier. Pour que l'importateur puisse entrer en possession de la marchandise, il doit fournir une garantie de sa banque qui s'engage à indemniser l'armateur au cas où l'importateur ne remet pas les connaissements originaux. La garantie est fournie sur présentation des documents suivants :

- L'avis d'arrivée de la marchandise ;
- La facture définitive ;
- La lettre d'engagement d'importation ;
- La mainlevée de réserve attestant de la conformité de la marchandise.

2.3.3.2 Garantie d'admission temporaire

Dans le but de la réalisation de gros projets, l'entreprise est dans la plupart des cas amenée à importer temporairement du matériel dans le pays de la réalisation du marché et qui après sera réexporté. Ce qui dispense cette entreprise des droits et taxes douaniers exigibles à l'importation, sous la condition de mise en place d'une garantie bancaire d'admission temporaire couvrant le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter et régler les droits et taxes exigibles.

Cette garantie est libérale à sa date d'échéance qui interviendra après réexportation vers le pays d'origine du matériel importé temporairement ou suite au règlement d'un appel en jeu.

2.3.3.3 Crédit d'enlèvement

« Peut être considéré comme un outil d'amélioration de trésorerie, permet de bénéficier d'un report de paiement qui ne peut excéder 30 jours. Le déclarant peut enlever ses marchandises dès que celles-ci soient vérifiées par la douane. Cela a pour avantage de permettre à l'importateur de ne pas avoir à payer les taxes douanières à l'import avant cet

enlèvement. Pour ce service rendu, le transitaire en douane facture des frais d'avance de fonds qui sont taxables » [17].

2.3.3.4 Garantie de découvert local

« La garantie de découvert local est émise à l'abri d'une contre garantie d'une banque étrangère de premier ordre garantissant à la banque nationale le paiement du découvert dans son intégralité au cas où l'entreprise étrangère à failli à ses engagements à échéance (cette garantie n'existe plus en Algérie) » [18].

2.4. La vie des garanties

De la mise en place de l'engagement à son annulation, plusieurs événements peuvent intervenir, c'est pourquoi la gestion d'une garantie nécessite beaucoup de soins et, doivent être au fait de tous les risques qui peuvent en résulter.

2.4.1. Gestion de l'engagement

La gestion d'engagement se faite comme suit :

2.4.1.1. Rédaction du montant du contrat

Elle doit être faite au fur et à mesure de l'exécution des obligations de l'ordonnateur, et sur approbation du bénéficiaire qui peut seul en apprécier la demande.

2.4.1.2. Augmentation du montant de l'engagement

Elle peut intervenir suite à une augmentation du montant du contrat. (Se fait sur accord du bénéficiaire).

2.4.1.3. La prolongation de la date limite de validité

Elle ne peut être faite par le bénéficiaire qu'au cours de la validité de la garantie, aussi toute demande notifiée après expiration du terme de validité de celle-ci ne peut être satisfaite sauf accord express du donneur d'ordre.

2.4.1.4. Le dégagement ou mainlevée

La mainlevée de la garantie se fait selon plusieurs modalité, soit par :

- Le retour de l'acte original, (Main -levée formelle du bénéficiaire) ;

[18] http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-d-enlevement.html#E6CPT4MTf4jhVHlk.99, dernière consultation : le 26 / 10 / 2015 à 10h30.

[18] Wassila IGUERGAZIZ. Op cité, P 30.

- Réalisation de la mise en jeu (montant globale de la garantie) ;
- Expiration de son délai de validité.

Nous notons que la plupart des opérateurs algériens ne restituent pas les actes et ne donnent pas de mainlevée automatiquement après l'exécution totale du contrat.

Le garant est dans la plupart des cas amenés à faire plusieurs relances ou à mettre en demeure le bénéficiaire à transmettre sa mainlevée faute de devoir clôturer le dossier sous son entière responsabilité, le garant se considère comme étant dégagé de toute obligation à son égard.

2.4.1.5. Mise en jeu de garantie

S'agissant des mises en jeu, les banques garantes et contre-garantes sont engagées à payer à première demande sans aucune contestation, ce qui les met dans une situation peut confortable ;

- Pour le garant, qui doit honorer son engagement vis-à-vis du bénéficiaire en dépit de n'importe quel événement qui pourrait lui interdire (référé / saisie-arrêt…) ;
- Pour le contre-garant, qui se doit de respecter sa signature sur le plan international et qui souvent est soumis aux pressions de son client qui conteste le règlement ;

Enfin, avant tout règlement, il faut s'assurer que la mise en jeu a été faite en respect des termes de l'engagement et dans les délais de sa validité. De plus, le garant devra en informer le contre-garant en respectant la procédure convenue dans l'acte de contre-garantie (Télex chiffré ou lettre recommandée accompagnée, le cas échéant des documents mentionnés dans l'acte de contre-garantie et qui représentent les conditions pour le règlement de l'appel en jeu).

2.4.1.6. Le référé et la saisie-arrêt

Le référé est le procédé par lequel le donneur d'ordre après avoir été informé par sa banque d'une mise en jeu du bénéficiaire en conteste le règlement, et saisi le juge de référé pour demander à ce dernier de faire interdiction au contre-garant de payer une quelconque somme (procédure d'urgence et donc très rapide). La décision du référé fait défense à la banque contre-garante de s'exécuter (opposition au paiement).

Il en est de même pour la saisie-arrêt où l'ordonnateur, jugeant abusif l'appel en jeu, saisi le tribunal de commerce pour prononcer une saisie-arrêt entre les mains du contre-garant du montant de la garantie.

Ainsi, les contre-garants et garants se trouvent pénalisés ; ils se doivent d'interjeter appel à la décision en vue de faire lever la mesure d'interdiction de payer à laquelle ils sont soumis. En tout état de cause et, en relation avec les termes des engagement souscrits par l'un et l'autre, le tribunal de commerce devra en toute équité faire annuler ces décisions qui ne sont basés que sur les dires du donneur d'ordre et non sur les clauses reprises dans les actes « A première demande, irrévocable et inconditionnel, sans opposition des exceptions tirées du contrat ».

2.4.1.7. Coûts de l'opération

Pour toutes les garanties contractuelles mises en place dans le cadre des opérations d'importations, les banques (en Algérie par exemple) perçoivent auprès des banquiers contre-garants des commissions et frais suivants (qui dépendent des conditions de banque en vigueur) :

- Commission d'engagement ;
- Commission de gestion ;
- T.O.B.A (taxes sur opérations de banques et d'assurances) ;
- Timbre fiscal ;
- Frais de télex, Fax ou autres.

Concernant les opérations d'exportations, il y a lieu de préciser qu'en plus des commissions perçues par les banques algériennes, l'exportateur aura en charge les commissions dues au contre-garant étranger (engagement indirect).

Nous notons que ces commissions et frais ne sont pas fixes et ils peuvent être modifiés à tout moment suite de la modification de plusieurs facteur économiques (ex : fluctuation du devise).

En outre, il ne faut pas perdre de vue que les différents types de garanties, le mode de gestion et d'émission développés ci-dessous concernent les opérations de type « import ». S'agissant des engagements à émettre dans le cadre des exportations, on rencontre les mêmes types de garanties, les mêmes intervenants et la même gestion. Seulement, nous n'omettrons pas de signaler que les intervenants changent de position ; ainsi la banque

locale (algérienne) qui est celle l'exportateur devient le contre-garant, la banque étrangère le garant, l'exportateur algérien le donneur d'ordre et l'importateur le bénéficiaire.

En plus de cela, la banque locale (contre-garant) doit se plier à la règlementation étrangère en la matière et notamment les respects du texte de contre-garantie à mettre en place si un quelconque modèle lui est imposé. Autrement, elle pourra en discuter ses termes.

2.4.2. Les risques

Ces risques peuvent concerner :

- L'engagement même, ou il est impératif de veiller à ne souscrire des engagements que sur des banques étrangères de premier rang, qui ont pour souci principal de respecter leur signature au plan international dans le cas d'appel en jeu ;
- Le texte de la garantie qui peut être imposé par l'une ou l'autre des parties et qui est souvent imprécis dans son objet et sa durée de validité ; ou celui né de l'erreur dans la transmission ;
- La mise en jeu abusive de la garantie, dont le risque est particulier aux garanties payables à première demande. Dans la garantie inconditionnelle, il est très difficile au banquier de ne pas honorer sa signature. Le contre-garant encours le risque d'être dans l'obligation de payer et de devoir se retourner contre son client pour recouvrir son dû ;
- Ceux inhérents au risque de change qui sont couverts par des organismes d'assurance-crédit (COFACE en France, CAGEX en Algérie, ...etc) et qui concernent un appel en jeu à la garantie injustifié ou un risque politique caractérisé par des événements que l'on peut qualifier de force majeure.

Conclusion du chapitre

L'harmonisation des Incoterms et leur mise à jour en fonction de l'évolution du commerce international ont largement contribué au développement de la gestion de ce dernier. Leur implication dans un contrat de vente de marchandises tangibles assure une définition précise des obligations respectives de l'importateur et de l'exportateur, ce qui permet d'éviter toute ambiguïté dans la répartition des frais et des risques entre eux.

A côté des Incoterms, la CCI a consacré aussi un grand volet aux documents utilisés dans le commerce extérieur, prouvant l'expédition et la conformité de la marchandise (et/ou services) par rapport aux conditions et termes du contrat, ainsi que sa couverture contre les risques mentionnés dans ce dernier. L'objectif est d'écarter ou au moins de réduire les litiges entre les deux partenaires commerciaux étrangers.

Et enfin, pour prémunir les contractants commerciaux internationaux contre le risque de non-respect de l'un d'eux de ses engagements contractuels, la CCI a mis en place une série de garanties ; il s'agit d'un engagement irrévocable du banquier (ou de l'assureur) d'indemniser le bénéficiaire en cas de défaillance du donneur d'ordre.

Chapitre II

Les instruments de paiement à l'international.

Introduction du deuxième chapitre

Dans le cadre des opérations du commerce international, les transactions commerciales nécessitent l'utilisation d'instruments de paiement. Ces derniers sont les différentes formes matérielles ou supports que prend le règlement. Ces instruments sont : le chèque, le virement bancaire (SWIFT) et les effets de commerce.

Ces instruments ne présentent pas en eux-mêmes de réelles spécificités au commerce international, mais les formes les plus adaptées n'y sont pas nécessairement les mêmes que dans la vente domestique.

Le choix de l'instrument de paiement à l'international ne se fait avec légèreté, il est soumis à des critères que nous allons exposer à travers ce chapitre.

Section 1 : Le chèque

A travers cette section, nous allons découvrir ce que c'est un chèque, sa typologie, ses avantages et inconvénients dans les transactions du commerce international.

1. Définition du chèque

« Le chèque est un écrit qui permet au tireur (qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme à un tiers (bénéficiaire) dans la limite des avoirs déposés chez le tiré. » **(19)**

Certaines mentions sont obligatoires sur le chèque :

- La dénomination « chèque » ;
- L'indication « donnant ordre de payer une certaine somme » ;
- Le nom du tiré (indispensable pour que le mandat de payer soit valide) ;
- La date et lieu de création du chèque ;
- L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonnées de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable) ;
- La signature du tireur ;
- Le nom et l'adresse du tireur (mentions facultatives non imposées par la loi) ;
- La somme en lettres et en chiffres.

Un chèque est un transfert au porteur de la propriété de la provision qui doit être préalable et disponible sur le compte du tireur. L'absence de provision préalable lors de la création du chèque n'est pas sanctionnée dès lors que la provision est suffisante au moment de la présentation.

Un chèque a une validité limitée dans le temps. Cette validité comprend un délai de présentation et un délai de prescription. Au-delà du délai (présentation + prescription) le chèque sera rejeté au motif « chèque prescrit » **(20)**.

---

19 Philippe Monnier & Sandrine Mahier-Lefrançois, ''Les techniques Bancaires'', Dunod, Paris, 2008, P 80.

20 L'article 501 du code du commerce Algérien (modifier par la loi n° 87-20 du 23 décembre 1987) : Le chèque émis et payable en Algérie doit être présenté au paiement dans un délai de 20 jours. Le chèque émis hors d'Algérie et payable en Algérie doit être présenté dans un délai, soit de 30 jours si le chèque est émis en Europe ou dans un des pays riverains de la Méditerranée, soit de 70 jours si le chèque a été émis dans tout autre pays sous réserve des dispositions relatives à la réglementation des changes. Le point de départ des délais sus indiqués est le jour porté sur le chèque comme date d'émission.

Le règlement d'une dette en plusieurs chèques ne permet pas au tireur de postdater les chèques dont il souhaiterait qu'ils soient encaissés ultérieurement. Le bénéficiaire peut les encaisser dès le jour même, le chèque étant payable à vue. Même avec une date postérieure à sa présentation, la banque paiera le chèque.

Actuellement, dans certains pays comme la France, ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en euros ou en devises étrangères. L'exportateur qui se fait payer par chèque à intérêt, si son volume d'affaires dans le pays concerné est conséquent et si la législation de ce pays le permet, à ouvrir un compte de non-résident. Les chèques seront alors virés systématiquement sur ce compte, ce qui accélérera les encaissements.

Selon l'accord passé entre l'exportateur et sa banque, le montant du chèque lui sera crédité dès sa présentation (mais toujours « Sauf bonne fin » bien sûr), ou seulement après encaissement, ce qui peut prendre plusieurs semaines parfois. Pour expliquer le second cas, et à titre d'exemple, on suppose qu'un exportateur algérien, client du Crédit Populaire d'Algérie (CPA), a reçu un chèque émis en sa faveur par son client importateur français. Ce chèque va lui parvenir par la poste (donc il y a un délai de courrier). Quand cet exportateur le remettra pour encaissement à sa banque CPA, celle-ci le renverra en France (nouveau délai de courrier), afin qu'il soit compensé. Le virement de compte à compte n'interviendra qu'ensuite.

2. Typologie des chèques

Nous soulignons qu'il existe deux types de chèques: le chèque d'entreprise (ou chèque de société) et le chèque de banque.

2.1. Chèque d'entreprise

Le chèque d'entreprise n'offre aucune garantie à l'exportateur, la provision sur le compte de l'importateur pouvant être insuffisante ou inexistante au moment où le chèque sera présenté par l'exportateur à sa banque. De manière générale, les banques qui reçoivent ce type de chèque ne le règle qu'après avoir reçu les fonds de la banque de l'importateur. Cet inconvénient peut être levé par l'apposition d'un visa ou mieux encore, par la certification du chèque.

2.1.1 Chèque visé

Un chèque visé est tout simplement un chèque dont la provision est garantie le jour de son émission. Par son visa, la banque ne s'engage pas, elle informe seulement le bénéficiaire que la provision est suffisante au moment de l'émission du chèque. Elle ne garantit pas pour autant que la provision existe au moment de la présentation.

Le visa atteste, de ce fait, que la provision existe au moment où le chèque est émis par l'acheteur. Cette provision n'est cependant pas bloquée. La garantie offerte n'est donc pas totale mais momentanée.

2.1.2 Chèque certifié

Pour des transactions importantes, la banque du tirée certifie que la provision existe et s'engage à la bloquer au profit du bénéficiaire pendant le délai d'encaissement (ou de présentation) et qui est de 20 jours à compter de sa date d'émission pour les chèques émis en Algérie, et de 08 jours en France, à compter de la date d'émission. Il est moins utilisé que le chèque de banque, il présente, lui aussi, une garantie de paiement mais d'une durée moins importante.

Dans les faits, la banque se contente d'apposer sur le chèque de son client un tampon plus la signature autorisée de l'un de ses fondés de pouvoir. Dans le même temps, elle débite son client de la somme inscrite sur le chéquier. Au-delà du délai de présentation, si le chèque ne s'est pas présenté, elle recrédite le compte de son client et le chèque certifié redevient un chèque « normal ». Là encore, le catalogue de frais prévoit le coût d'une commission prélevée au client pour chèque certifié.

Le chèque d'entreprise doit être donc certifié par une banque pour que l'exportateur dispose d'une garantie maximale d'être payé.

La certification, atteste donc que la provision existe et qu'elle est bloquée au profit du vendeur pendant la durée légale de présentation du chèque, Le vendeur dispose dans ce cas d'une sécurité provisoire.

2.2. Le chèque de banque

Il peut être demandé par un client de la banque qui lors de sa délivrance débitera le compte du demandeur. Il peut être aussi établi pour le compte d'un client de passage et, dans ce dernier cas, la banque exigera des espèces en contrepartie. Un chèque de banque ne peut pas être établi au porteur.

L'utilité de ce chèque est de pouvoir régler des montants importants en toute quiétude. Le paiement est effectué directement par l'émission d'un chèque tiré par la banque au profit d'un bénéficiaire. Le règlement est garanti auprès de cette banque qui se substitue au client tireur en émettant un chèque au nom du bénéficiaire choisi par le client. Elle va commencer par interroger le compte du client tireur, pour savoir s'il y a provision, puis le débiter de la somme souhaitée au profit de son compte « chèque de banque ». Reste alors au banquier à établir un chèque grâce au chéquier de ce compte (chéquier propre à la banque).

Compte tenu de la qualité du tireur, le porteur du chèque est assuré de son paiement pendant toute la durée de validité du chèque, sous réserve toutefois de respecter le délai de validité du chèque (un an et huit jours en France, trois ans et vingt et un jours en Algérie).

Le chèque de banque est toujours facturé aux clients selon les conditions reprises dans le catalogue des frais de la banque mis à la disposition des clients.

Le bénéficiaire d'un chèque de banque doit être très vigilant, car l'escroquerie aux faux chèques de banque est très courante.

Pour les transactions du commerce international, le chèque de banque offre une garantie contre le risque commerciale. Il ne protège cependant pas du risque bancaire (la banque doit être solvable), ajoutant à cela son coût d'émission qui est moins élevé (parfois est gratuit, ça diffère d'une banque à une autre), par conséquence le chèque de banque n'est pratiquement pas utilisé en matière commerciale à l'international.

Remarque

Il existe ce qui est appelé **Chèque « sauf bonne fin »,** il s'agit d'une mention figurant sur un chèque (qui peut être soit chèque de banque, soit chèque d'entreprise), cette technique permet à l'exportateur, dès présentation du chèque au guichet de sa banque, de disposer du montant de celui-ci sur son compte. Si le chèque reste impayé par le débiteur, la banque récupérera le montant versé sur le compte de l'exportateur.

3. Avantages et inconvénients du chèque pour le commerce international

L'utilisation du chèque est déconseillée à l'international, en raison de ses inconvénients (voir le tableau ci-après).

Tableau N°02 : avantages et inconvénients de l'utilisation du chèque à l'international

Avantages	Inconvénients
Facilité d'utilisation. Commissions faibles sur les chèques de montant élevé. l'exportateur peut éviter le risque d'impayé en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié. Par le mécanisme « sauf bonne fin », le chèque peut constituer un moyen de financement. L'exportateur sera crédité de sa créance dès réception du chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.	Émission à l'initiative de l'acheteur. Risques matériels : perte, falsification, vol,…etc. Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé. Des règles et pratiques bancaires différentes d'un pays à l'autre, malgré l'harmonisation internationale théorique (convention de Genève de 1931 dite « loi uniforme sur les chèques »). Frais d'encaissement à l'étranger souvent très élevés, surtout pour les chèques de faibles Montants. Délais d'encaissement parfois très longs. Risque de change si le chèque est établi en devises étrangère. La réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques à l'international. Le statut juridique du chèque et la possibilité de faire opposition sur le chèque par l'importateur varient fortement d'un pays à un autre. Risque de non-paiement si chèque impayé, le recourt juridique est parfois long et difficile.

Source : Conception personnelle.

Section 02 : Les effets de commerce

Lorsque les entreprises effectuent des prestations de services ou assurent la livraison de marchandises, elles peuvent exiger un règlement comptant. Toutefois, pour lutter contre la concurrence, ou pour se conformer aux usages de leur profession, elles sont le plus souvent obligées d'accepter, voire de proposer un règlement différé.

Pour garantir le paiement à l'échéance, le vendeur peut exiger la remise d'un document appelé effet de commerce, qui présente les trois caractéristiques suivantes : [21]

- Il représente une créance d'argent d'un montant déterminé et exigible à court terme ;
- Il ne peut être payé qu'à celui qui détient matériellement le document ;
- Il est négociable, c'est-à-dire qu'il peut se transmettre par endossement :

  Cette qualité constitue sa principale utilité en rendant sa circulation rapide et facile.

Les effets de commerce existent sous deux formes principales : la lettre de change et le billet à ordre, mais ce dernier est très peu utilisé dans les transactions commerciales internationales. Nous étudierons tour à tour la lettre de change et le billet à ordre.

1. La lettre de change

« Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger importateur (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance à lui-même ou à un tiers. La créance ainsi matérialisée est transmissible par endossement. »[22] .

La lettre de change, couramment appelée traite, est un acte de commerce, quelle que soit la qualité de ses signataires ou quel que soit le motif de sa création. Seules les personnes majeures peuvent s'engager par lettre de change.

L'exportateur expédie la lettre de change (avec d'autres documents) à l'importateur pour que celui-ci la lui retourne acceptée, c'est-à-dire signée. Elle ne matérialise réellement sa créance que lorsqu'elle lui est revenue acceptée par son client importateur. En dehors des cas de simple négligence, le retard du retour de la traite peut s'expliquer par l'intérêt

[21] Luc Bernet-Rollande, Op cité, P 245.
[22] Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Op cité, P 143.

qu'a le client à attendre l'arrivée des marchandises et leur vérification avant d'accepter la traite, même s'il s'agit d'une vente au départ.

Une fois la lettre de change revenue acceptée, le bénéficiaire peut attendre l'échéance pour la remettre à l'encaissement, ou l'escompter pour obtenir de la trésorerie (de plus en plus rare), ou la remettre à son banquier comme garantie d'un crédit de mobilisation.

Quant à son coût, la lettre de change coûte généralement plus chère que le chèque, car elle doit généralement être présentée deux fois (pour acceptation et pour paiement, et parfois une troisième fois pour aval). Des frais de virement sont également imputés au moment de l'encaissement.

Le tableau ci-après expose les avantages et les inconvénients de la traite:

Tableau n° 03: Avantages et inconvénients de la lettre de change

Avantages	Inconvénients
Elle est émise à l'initiative du vendeur (le créancier). Elle détermine précisément la date d'échéance. Une fois acceptée, elle matérialise, en cas de litige ultérieur, la reconnaissance de sa dette par l'importateur. Pour le banquier du bénéficiaire, elle matérialise sa créance qui peut être négociée (possibilités d'escompte ou de crédit). Elle peut être avalisée par le banquier de l'acheteur, qui ajoute ainsi sa garantie. Cadre juridique fort: la convention de Genève 1930, en cas de litige, le bénéficiaire pourrait faire appel au droit cambiaire.	Le client peut faire traîner l'acceptation. La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayé (sauf si elle est avalisée par une banque), de perte et de vol. Les pratiques et le cadre juridique varient selon les pays. Temps plus ou moins long selon le circuit bancaire utilisé. Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devises. L'effet peut être avalisé, cependant l'exportateur n'est pas protégé du risque bancaire. En plus cette garantie (l'aval) n'est pas donnée automatiquement et gratuitement. Son émission peut être accompagnée dans certains pays de mesures légales particulières (prix, langue,…). Il convient donc de se renseigner à ce sujet avant de l'utiliser.

Source : Conception personnelle**.**

« Pour être valable, la lettre de change doit comporter les (8) mentions suivantes :

- la dénomination de lettre de change, le mot « lettre de change » inséré dans le texte même du titre et exprimé dans la langue employée pour la rédaction de ce titre ;
- le mandat ou l'ordre de payer une certaine somme (en chiffres et en lettres) ;
- le nom de celui qui doit payer (le tiré) ;
- le nom du bénéficiaire ;
- l'échéance ;
- le lieu de paiement ;
- la date et le lieu de création de l'effet ;
- le nom et la signature du tireur (celui qui émet la lettre de change).

À l'exception des trois mentions suivantes : lieu de création, lieu de paiement et date d'échéance, toute omission dans les mentions obligatoires prévues ci-dessus, a pour conséquence de faire du titre un simple billet négociable auquel le droit particulier de la lettre de change ne peut s'appliquer et dont le porteur ne peut, notamment, exercer de recours contre les endosseurs [23].

Des précisions complémentaires peuvent être mentionnées dans la lettre de change, concernant l'échéance, le lieu de paiement, le paiement de la lettre de change et sa perte.

1.1 L'échéance

Si l'échéance n'est pas précisée, la lettre de change est supposée être à vue. On a ainsi plusieurs possibilités d'échéance :

1.1.1. A une certaine date

La date est indiquée avec précision (par exemple, le 28 février de l'année N), il s'agit du cas le plus fréquent.

1.1.2. A un certain délai de date

Le délai court à compter de la date de création. A 30 jours de date signifiera à 30 jours de la création de l'effet (ex. : si l'effet est créé le 30 juin, il sera à échéance le 30 juillet).

[23] Luc Bernet-Rollande, Op cité, P 246-247.

1.1.3. À vue

Dès sa présentation au paiement (si on la présente au paiement le 10 février, l'échéance est le 10 février).

1.1.4 A un certain délai de vue

Le délai court à compter de l'acceptation de la lettre de change c'est-à-dire à compter de l'engagement de payer du tiré (ex. : la lettre est acceptée le 15 août et est créée à 30 jours de vue; l'échéance est le 14 septembre. Une autre lettre, créée à 2 mois de vue, est acceptée le 15 août ; son échéance sera le 15 octobre). La plupart du temps, l'échéance est fixée à une date précise (souvent le 10 ou le dernier jour du mois).

L'échéance, fixée à un certain nombre de jours de date ou de vue sera calculée sur le nombre exact de jours de chaque mois. Au contraire, l'échéance fixée à un certain nombre de mois de date ou de vue sera calculée sur le nombre de mois quel que soit le nombre de jours de chaque mois.

1.2. Le lieu de paiement

L'effet est de droit payable au domicile du tiré, mais presque toujours, pour des raisons pratiques, celui-ci chargera sa banque de le régler par le débit de son compte. On dit dans ce cas que l'effet est domicilié. Domicilier un effet, c'est donc faire assurer le paiement de cet effet par un tiers (Banque, CCP, etc.) qui débitera le compte du tiré du montant porté sur l'effet.

La pratique de la domiciliation des effets de commerce est devenue quasi générale, un emplacement est prévu à cet effet sur la lettre de change. L'indication de la banque domiciliataire, du guichet de la banque et du numéro de compte du tireur doit y être portée avec la plus grande exactitude. Ces mentions sont indiquées soit par le tireur en créant la traite, soit par le tiré, au moment où il accepte.

1.3. L'acceptation

Une lettre de change est valable si le tireur est titulaire d'une créance sur le tiré sans que ce dernier l'ait formellement reconnue sur la traite. Toutefois, pour conforter sa créance et surtout pour faciliter l'escompte de la traite, le tireur demandera au tiré l'engagement de la payer à échéance. On dit alors qu'il y a acceptation.

Accepter une traite, c'est signer pour reconnaître l'existence de la créance et s'engager à régler l'effet à son échéance. Refuser de l'accepter est d'ailleurs considéré comme un refus de paiement.

L'acceptation se fait au recto de la lettre (en général à gauche) avec la mention «acceptée pour la somme de… € », suivie de la date et de la signature du tiré. Toutefois, la simple signature du tiré au recto vaut acceptation.

Si la traite est payable à un certain délai de vue, l'acceptation doit être datée.

1.4. L'aval

« Comme le tiré peut être défaillant, le tireur pourra souhaiter la garantie d'un tiers. Lorsque cette garantie est donnée par une signature sur l'effet, on parle alors d'aval. En général, la signature est précédée de la mention « Bon pour aval ». Celui qui donne son aval, appelé avaliste ou avaliseur, devra payer la lettre de change au porteur si le tiré refuse de payer ou ne peut pas payer. On dit que l'avaliste est solidaire du tiré. L'aval peut également être donné sur un document qui accompagne la traite et que l'on appelle (allonge) » [24].

L'aval est donné par le banquier du tiré (l'importateur) si ce dernier présente une solvabilité satisfaisante pour sa banque. Il ne doit pas être confondu avec une garantie à première demande. Cette dernière est plus sécurisante pour le créancier (l'exportateur). L'aval d'un banquier de premier ordre assure le paiement à l'échéance. Il peut être donné pour le montant total de la lettre ou pour une partie seulement.

1.5. Valeur en…

Cette mention figure couramment sur les effets, elle exprime l'obligation entre tireur et tiré et prend une forme de ce genre : «Valeur en compte », «Valeur en marchandises », «Valeur en notre facture N°… du … ». En cas d'escompte, cette clause a l'avantage de renseigner le banquier sur la cause du tirage de la traite, autrement dit sur la réalité de la créance du tireur sur le tiré.

1.6. La provision

On appelle provision d'une lettre de change la créance du tireur sur le tiré. Il y a donc provision lorsque, à l'échéance, le tiré est débiteur à l'égard du tireur d'une somme au

[24] Luc Bernet-Rollande, Op cité, P 195

moins égale au montant de la lettre de change. La provision ne doit donc pas se confondre avec les fonds déposés en compte pour le paiement de la traite.

L'acceptation suppose la provision; elle en établit la preuve à l'égard des endosseurs. La propriété de la provision est transmise de droit aux porteurs successifs de la traite.

1.7. L'endossement

Si la lettre de change peut être payée au bénéficiaire lui-même, elle peut également être payée à un tiers désigné par lui au moyen de ce que l'on appelle l'endossement.

Endosser la traite, c'est signer au dos pour la transmettre en ajoutant la mention «payez à l'ordre de… ». Cependant, la simple signature au verso vaut endos. On appelle celui qui endosse la traite l'endosseur et celui qui en bénéficie l'endossataire.

Par cette formule, le bénéficiaire de l'effet donne l'ordre au tiré de payer au cessionnaire (c'est-à-dire l'endossataire) le montant de la lettre de change à l'échéance. Ce dernier, en endossant l'effet, transmet le bénéfice de l'ordre à un nouveau cessionnaire qui pourra, par le même moyen, le transmettre à une nouvelle personne, et ainsi de suite.

L'endossement doit être pur et simple. Toute condition à laquelle il serait subordonné serait réputée non écrite.

L'endos apposé au dos de la lettre de change, peut-être :

- Nominatif : L'endossataire est nommément désigné ;
- Au porteur : Celui qui détient l'effet est bénéficiaire de l'endos ;
- En blanc : Il n'y a pas de bénéficiaire désigné, ce qui revient à dire que quiconque peut être considéré comme endossataire. Cette forme d'endossement est souvent utilisée et présente un risque certain d'utilisation frauduleuse, puisque toute personne qui détient une telle lettre de change peut remplir le blanc à son profit.

Si l'endossement est en blanc, le porteur peut :

- Remplir le blanc, soit de son nom, soit du nom d'une autre personne ;
- Endosser de nouveau en blanc ou à une autre personne ;
- Remettre la lettre de change à un tiers, sans remplir le blanc et sans l'endosser.

L'endossement peut être fait dans des buts différents; d'où trois sortes d'endossements :

1.7.1. L'endos translatif de propriété

Cet endos transmet la propriété de la créance (c'est-à-dire la somme due) à l'endossataire.

1.7.2. L'endos de procuration (appelé aussi endos d'encaissement)

Dans ce cas, le bénéficiaire de l'endos est simplement mandaté pour recueillir les fonds pour le compte de l'endosseur. L'endos de procuration est utilisé lorsque l'on charge le banquier d'encaisser les effets qu'on lui remet.

1.7.3. L'endos pignoratif

Beaucoup moins courant, ce type d'endos permet de remettre un effet en garantie à un créancier quelconque. Si le créancier n'est pas payé, il pourra encaisser les fonds à la place de l'endosseur ;

Un endos de procuration ne peut donc pas être suivi d'un endos translatif de propriété, un endos pignoratif ne peut être suivi, pour encaissement à l'échéance, que d'un endos de procuration.

1.8. La solidarité des signataires

Tous ceux qui ont tiré, accepté, endossé ou avalisé une lettre de change, sont tenus solidairement envers le porteur. Le porteur de la traite a le droit d'agir contre toutes ces personnes, individuellement ou collectivement, sans être astreint à observer l'ordre dans lequel elles se sont obligées.

1.9. Le paiement de la lettre de change

Le paiement de la traite est caractérisé par un délai de présentation, un délai des recours et des modalités de paiement :

1.9.1. Délais de présentation

Pour préserver ses droits, le porteur de l'effet (le bénéficiaire final) doit présenter la lettre de change dans des délais très stricts : soit le jour de l'échéance, soit dans les 10 jours qui suivent l'échéance si celle-ci est connue, soit dans le délai d'un an si la traite est à vue.

1.9.2. Délais des recours

Le porteur d'un effet impayé a un an pour agir contre les endosseurs et le tireur à compter de l'échéance. Les endosseurs ont six mois pour agir les uns contre les autres ou

contre le tireur à compter du jour où ils ont été mis en cause (actionné), ou du jour où ils ont eux-mêmes payé l'effet.

1.9.3. Modalités de paiement

Lors du paiement, le porteur remet la lettre de change au tiré. Il ne peut refuser un paiement partiel qui sera dans ce cas mentionné sur la lettre de change, cette dernière ne sera pas alors restituée au tiré (elle est conservée par le porteur). Le paiement d'une lettre de change, dont l'échéance tombe un jour férié légal ou assimilé, ne peut être exigé que le premier jour ouvrable qui suit.

1.9.4. La perte de la lettre de change

Le porteur qui égare une lettre de change doit faire immédiatement opposition au paiement entre les mains du tiré.

Si la lettre de change égarée n'était pas acceptée, le porteur peut en poursuivre le recouvrement sur une deuxième, troisième, etc. Si la lettre de change égarée était acceptée, il doit, au préalable, obtenir une ordonnance du juge et donner caution.

2. Le billet à ordre

« Le billet à ordre est un écrit par lequel une personne appelée souscripteur (le débiteur, l'acheteur) reconnaît sa dette et s'engage à payer à une autre personne appelée bénéficiaire (le créancier, le vendeur ou un tiers désigné par lui) une certaine somme à une date déterminée**. »** [(25)]

Pour être valable, le billet à ordre doit comporter les mentions suivantes :

- la clause à ordre ou la formule « billet à ordre » insérée dans le texte même du billet ;
- la promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- l'échéance ;
- le lieu de paiement ;
- le nom du bénéficiaire ;
- la date et le lieu de souscription ;
- la signature du souscripteur (c'est lui qui émet le billet).

25 Luc Bernet-Rollande, Op cité, P 255.

Comme il est émis à l'initiative de l'importateur et non à celle de l'exportateur, le billet à ordre est très rarement utilisé en commerce international (il est même fortement déconseillé). Il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

A l'exception des trois mentions suivantes (date d'échéance, lieu de création et lieu de paiement), toute omission dans les mentions obligatoires prévues ci-dessus a pour conséquence de faire du titre un simple titre de créance soumis au droit commun auquel le droit particulier du billet à ordre ne peut s'appliquer.

À la différence de la lettre de change qui est toujours un acte commercial, le billet à ordre peut être, selon les cas, soit un acte civil, soit un acte commercial.

Pour faciliter le traitement des effets et leur recouvrement, les banques ont mis en place une nouvelle procédure obligatoire: tous les effets doivent comporter l'indication du Relevé d'Identité Bancaire des tirés (le RIB). La transmission des effets entre banques devient alors possible par simple échange d'enregistrements informatiques. Les effets ne sont plus restitués après paiement.

A travers cet exposé, on peut constater les points qui font différence entre la lettre de change et le billet à ordre :

- La lettre de change (LC) est une invitation à payer émanant du tireur, alors que le billet à ordre (BO) est un engagement de payer du souscripteur ;
- Dans la LC trois personnes interviennent (le tireur, le tiré, le bénéficiaire), alors que dans le BO deux personnes seulement (le souscripteur et le bénéficiaire) ;
- La LC est soumise à la formalité de l'acceptation; dans le BO l'engagement du souscripteur remplace l'acceptation ;
- La LC est l'instrument de la vente à terme, le BO est l'instrument normal du prêt d'argent, il est utilisé aussi pour les paiements commerciaux à terme ;
- La LC est toujours un acte de commerce alors que ceux qui participent au billet à ordre contractent des obligations commerciales ou civiles, selon qu'ils sont commerçants ou non commerçants. De ce fait, les différends relatifs à une LC sont de la compétence exclusive des tribunaux de commerce, ceux relatifs au BO sont du ressort du tribunal de commerce ou du tribunal civil, selon que l'obligation contractée par les parties est commerciale ou civile.

On constate finalement que lorsque le paiement à une échéance fixée se fait par un des instruments de paiement ci-dessus décrits. Ces instruments apportent peu de sécurité au vendeur (sauf traite avalisée). La protection de ce dernier pourrait passer par la souscription d'un contrat d'assurance-crédit, d'affacturage ou l'obtention d'un cautionnement bancaire ou d'une garantie à première demande de paiement.

Section 03 : Virement bancaire international

L'instrument de paiement le plus récent est le virement SWIFT, il possède des caractéristiques qui le distinguent des autres modes de règlement.

1. Définition et caractéristiques

Le virement SWIFT *(Society for Worldwide lnterbank Financial Telecommunications)*, appelé aussi virement bancaire international, ou transfert par virement ou encore le transfert libre, est l'instrument de règlement le plus utilisé à l'international. Il s'agit d'un paiement simple (ordre de paiement) donné par l'importateur à sa banque de débiter son compte pour créditer celui de son créancier (l'exportateur) par virement, en lui communiquant les coordonnées bancaires de ce dernier. Les coordonnées bancaires sont normalisées au plan international à travers :

- L'IBAN *(International Bank Account Number)* qui est le numéro international d'identification du compte bancaire ;
- Le BIC *(Bank Identifier Code)* ou le code Swift qui est propre à chaque établissement financier.

Au titre de cet arrangement, les deux contractants conviennent que les marchandises seront fabriquées et / ou expédiées avant que le paiement soit exigible.

L'exportateur met à la disposition de son client importateur les documents nécessaire à l'enlèvement de cette marchandise. Le titre de transport est toujours libellé au nom de l'importateur, il ne lui restera alors qu'à accomplir les formalités nécessaires pour prendre possession de la marchandise.

Le paiement est fixé à une date future, sans l'émission d'un instrument négociable faisant preuve de l'engagement juridique de l'importateur. Dans ce cas l'exportateur doit absolument lui faire confiance.

L'ordre de virement peut être donné par écrit sur papier libre, mais il est généralement donné au moyen de formules délivrées par la banque. Il peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères. En cas d'absence de provision, le virement ne peut être effectué.

Le virement peut être occasionnel ou au contraire permanent. Le virement permanent permet de programmer, à une date fixe et selon la périodicité souhaitée, le transfert d'une somme d'argent vers un autre compte.

Le virement SWIFT est un moyen peu coûteux et très rapide grâce au système SWIFT, Il utilise donc, comme son nom l'indique, le réseau interbancaire privé SWIFT, dont le déploiement est aujourd'hui presque mondial.

A cet effet, la transaction est quasi instantanée, une seule saisie sécurisée enclenche une série de messages normalisés correspondant aux ordres et avis de débit / crédit. Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit SWIFT qui prouve la réalisation du transfert.

Les frais et commissions relatifs au virement international se subdivisent en deux parties. La première concerne les frais au profit de la banque qui émet le virement. Ils seront le plus souvent à la charge de l'importateur. La deuxième est réclamée par le banquier qui réceptionne le paiement. Cette deuxième partie est supportée par l'importateur ou par l'exportateur, selon les arrangements pris entre eux.

Les coûts se composent principalement d'une commission de change et d'une commission d'encaissement. Ces deux commissions varient en fonction des pays. A cela, il faut ajouter les frais de transmission par Swift (si l'entreprise y recourt) qui varient selon la banque, le pays de destination et en fonction de la rapidité demandée (ordre normal ou ordre urgent).

Ce virement est sûr et rendant l'impayé impossible s'il est effectué avant toute expédition. Cependant, dans le cas contraire, il ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur.

Le tableau suivant résume les avantages et les inconvénients du virement SWIFT:

Tableau n ° 04: Avantages et inconvénients du virement Swift

Avantages	Inconvénients
Peu onéreux ; Fiabilité et facilité d'utilisation ; Très rapide et sûr sur le plan technique ; Pour l'importateur, il ne paie les services ou les marchandises qu'à leur réception et/ou après leur inspection ; Pas de risque d'impayé pour l'exportateur si le virement est fait avant expédition ; La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées. ; Le système fonctionne 24h/24 et 365 jours par an.	Émission à l'initiative de l'acheteur ; Risque de change si le virement est libellé en devise ; Ce virement ne constitue pas une garantie de paiement pour l'exportateur qui abandonne son titre de propriété sur les marchandises sans avoir la certitude d'être payé. sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ; Le paiement n'intervient qu'à la réception et/ou l'inspection des marchandises par l'acheteur et après que toutes les obligations contractuelles aient été réunies ; Le paiement peut être retardé pour des raisons politiques et des cas de forces majeures ; Le virement international ne garantit pas le paiement à échéance sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire.

Source : Conception personnelle.

2. Virement SEPA

Au sein de l'Europe, dans la continuité de l'euro, les Etats ont mis en place à partir de 2008 la zone SEPA (Single Euro Payments Area, zone unifiée de paiements en euros).

« Le virement SEPA est utilisable pour les transactions libellées en euros, entre deux comptes tenus par des établissements financiers localisés dans l'espace SEPA ». [26]

Le virement SEPA présente les caractéristiques suivantes :

- Il est exécuté en un jour maximum ;
- Le compte du bénéficiaire est crédité du montant total de la transaction « (les banques restent libres d'appliquer la tarification de leur choix, mais les intermédiaires ne peuvent pas prélever des frais supplémentaires) » [27];
- Un champ de 140 caractères est à la disposition de la clientèle pour un libellé transmis au bénéficiaire sans modification ;
- Il utilise l'IBAN et le BIC.

Le virement SEPA a pour objectif de faciliter l'harmonisation des règles bancaires européennes et de simplifier le paiement des transactions commerciales intra-européennes en réduisant leurs coûts bancaires. Les banques s'engagent à exécuter le virement dans un délai n'excédant pas 24 heures dans des conditions strictes en matière de transparence des tarifs et en appliquant un coût identique pour les opérations quelle que soit leur destination. Le virement prend la forme habituelle (demande et ordre de virement).

« Dans la zone EEE (l'Espace Economique Européen), les frais bancaires sont partagés entre l'émetteur et le bénéficiaire. Pour les opérations inférieures à 50 K€, les banques pratiquent la tarification des virements nationaux. » [28]

[26] Philippe Monnier & Sandrine Mahier-Lefrancois, Op cité, P 80.
[27]« La facturation de frais répartis entre le donneur d'ordre et le bénéficiaire ».
[28] Ghislaine Legrand et Hubert Martini, Op cité, P 143.

Le tableau suivant présente les 31 pays formant l'espace SEPA :

Tableau N ° 05 : Pays membres de l'espace SEPA

Pays de la zone euro	Pays hors zone euro
Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, Finlande, France, Grèce, Luxembourg, Irlande, Italie, Pays-Bas, Portugal et la Slovénie.	Bulgarie, Chypre, Danemark, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Malte, Pologne, République Tchèque, Roumanie, Royaume-Uni, Slovaquie, Suède, Islande, Liechtenstein, Norvège et la Suisse.

Source : Ghislaine Legrand et Hubert martin, Op cité P 143.

Pour synthétiser ce chapitre, nous proposons un tableau récapitulatif présentant les avantages et les inconvénients des instruments de paiement selon divers critères. Par ailleurs, nous proposons « la sécurité en matière de paiement » comme critère de comparaison particulier, considéré souvent comme facteur décisionnel fondamental pour les contractants commerciaux internationaux.

Tableau n° 06 : Les critères de choix des instruments de paiement international

	Sécurité délai de paiement	**Garantie de paiement**	**Gestion administrative**	**coût**	**Acceptabilité (par l'acheteur)**	**Mode de financement**
chèque	-Peu sûre. -Initiative de paiement laissée à l'importateur (sauf si paiement à la commande ou à la facturation) [29]. -Temps d'encaissement long.	-Variable -Bonne si chèque de banque. -Mauvaise si chèque d'entreprise non certifié ou visé. -Le chèque peut être perdu, volé ou falsifié.	-Moyenne. -Nombreux intermédiaires. -Statut juridique du chèque différent de pays à pays + usage parfois limité par la règlementation des changes.	-Assez élevé.	-Bonne.	-Non. Possibilité de réduire le délai de paiement si acceptation du chèque par la banque « sauf si bonne fin ».
Effets de commerce	-Complexe. -temps d'encaissement long car nombreux intermédiaires.	-Variable. -Sécurité de paiement si la traite est avalisée par une banque.	-Moyenne. -Nombreux intermédiaires.	-Assez élevé.	-Moyenne.	-Oui -Peut être escomptée auprès d'une banque. -Transmise par endossement.
Virement Swift	-Peu sûre. -Initiative de paiement laissée à l'importateur (sauf si paiement à la commande ou à la facturation).	-Nulle. -Ne constitue pas une garantie de paiement sauf si envoyé avant expédition des marchandises.	-Légère. -Utilisation très facile.	-Très faible.	-Bonne.	-Non, (sauf si paiement à la commande).

Source : Lazary,'' Le commerce international'', 2005, P 209.

[29] Un paiement à la commande correspond à un paiement anticipé. Quant au paiement à la facturation, l'instrument de paiement doit être accompagné d'une facture commerciale émise par l'exportateur payable à vue ou à échéance.

Conclusion du chapitre

Parmi les trois instruments de paiement, le chèque parait le moins adapté aux transactions commerciales internationales. Comparé aux autres chèques, le chèque de banque est considéré comme étant le meilleur pour garantir l'exportateur contre le risque commercial, il ne le protège cependant pas du risque bancaire.

Le virement SWIFT est l'instrument de règlement le plus utilisé. Il s'agit d'un moyen peu coûteux et très rapide. S'il est effectué avant l'expédition de la marchandise, le règlement devient sûr et rend l'impayé impossible. Cependant, dans le cas contraire, il ne constitue pas une garantie de paiement pour l'exportateur. Ajouter à cela qu'à échéance, le virement sans le recours à une garantie bancaire ou à une couverture externe (telle que l'assurance-crédit) ne garantit pas le paiement.

Même si la tendance générale est aujourd'hui à une dématérialisation des paiements par l'utilisation du virement informatisé (virement Swift), la lettre de change résiste, car le fait de matérialiser la créance présente encore un intérêt dans certaines procédures de financement du commerce extérieur, elle est considérée relativement comme étant l'instrument de paiement le plus sûr à l'internationale si elle est avalisée. Là aussi, la protection de l'exportateur nécessite un recouvrement externe ou bancaire. L'alternative est l'utilisation des techniques documentaires.

Chapitre III

Les techniques de paiement à l'international.

Introduction du troisième chapitre

La technique de paiement dans une transaction commerciale internationale est la procédure à suivre pour que le règlement puisse être réalisé entre l'importateur et l'exportateur. Il s'agit des modalités d'utilisation l'un des instruments de paiement décrits précédemment, qui résulte de l'accord des parties au contrat.

Il existe deux catégories de techniques de règlement à l'internationales: les techniques documentaires (documents représentatifs de la marchandise contre paiement) et les techniques non documentaires (marchandises contre paiement). Elles n'ont pas toutes les mêmes caractéristiques, notamment en termes de sécurité de paiement. Leur choix n'est donc pas anodin.

A travers ce chapitre, nous allons découvrir ces différentes techniques de payement, découvrir laquelle est la plus sécurisante pour les deux contractants car souvent ils ne se connaissent pas du fait de l'éloignement géographique, il leur est donc difficile de se faire confiance à la première opération.

Section 01 : Le crédit documentaire

Le crédit documentaire, appelé aussi lettre de crédit, est l'une des techniques documentaires les plus élaborées parmi les mécanismes de règlement offerts par les banques pour faciliter les échanges commerciaux internationaux.

1. Définition et principes fondamentaux du crédit documentaire

Le crédit documentaire peut être défini comme étant « un engagement irrévocable, limité dans le temps, pris par une banque (la banque émettrice) agissant pour son propre compte ou sur les instructions du donneur d'ordre (l'acheteur) de payer un bénéficiaire (le vendeur) contre remise de documents, justifiant l'expédition de la marchandise. Cet engagement est soumis à des règles et usances internationales dont la dernière révision date du 01 juillet 2007 « RUU » [30] 600. Il est d'une grande sûreté d'autant plus qu'il serait irrévocable et confirmé ». [31]

Donc, cet engagement écrit est conditionnel dans la mesure où l'engagement bancaire est subordonné à la présentation conforme par le bénéficiaire des documents prévus dans le crédit selon les conditions et termes de l'accréditif. Les termes de paiement concernent généralement : le lieu dans lequel le paiement doit être effectué, le délai de règlement accordé ou la date de paiement, la monnaie et « l'étendue de paiement » [32].

Le crédit documentaire est fondé sur des principes pouvant être résumés comme suit :

- Il est indépendant du contrat de vente ou de tout autre contrat sous-jacent sur lequel il peut reposer (article 4 RUU 600) ;
- Les banques s'intéressent uniquement aux documents et non aux marchandises, services et/ou autres prestations auxquelles ils se rapportent (article 5 RUU 600) ;
- Les instructions d'émission doivent être complètes et précises. La banque émettrice doit éviter d'inclure dans le texte du crédit trop de détails. Notons cependant qu'il s'agit d'une recommandation qui ne sera pas suivie d'effet car le montage du crédit

30 RUU: Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires, Révision 2007, publication ou brochure n° 600, élaborées par la CCI, s'appliquent à tous les crédits documentaires y compris les lettres de crédit stand-by. Elles lient toutes les parties intéressées sauf dispositions contraires.

31 Ghislaine Legrand & Hubert Martini, Op cité, P 148.

32 L'étendue de paiement : l'acheteur n'a pas seulement l'obligation de s'acquitter du prix, il est souvent contraint à payer d'autres frais pour assurer la bonne fin du contrat commercial, tels que les frais d'assurance, de transport, d'impôt et de dédouanement qui sont supportés par l'acheteur ou le vendeur selon leur accord.

documentaire est influencé par la culture des affaires et par le cadre réglementaire du pays de l'acheteur ;

- Pour réaliser le crédit, la banque désignée ainsi que les autres banques (confirmatrices et émettrices) ont l'obligation de vérifier l'apparence d'authenticité du crédit documentaire (selon l'article 9 RUU 600) et la conformité des documents. Et selon l'article 34 RUU 600, elles n'assument aucune responsabilité quant à la forme, l'exhaustivité, l'authenticité et l'effet juridique des documents ou quant à la désignation, la quantité, le poids, la qualité, l'existence,…etc. des marchandises représentées par les documents. ;
- Selon l'article 6 RUU 600, un crédit documentaire doit mentionner une date de validité et le lieu de présentation des documents.

Cette technique offre une bonne garantie des prestations à l'acheteur (du point de vue documentaire) si son émission est conforme au contrat commercial, en reprenant les conditions devant être remplies par le vendeur grâce à une énumération précise des documents. Cependant, le banquier doit gérer prudemment les irrégularités pouvant se trouver dans les lettres de crédit. Malgré les contrôles du bénéficiaire, pratiquement 75 % des remises de documents dans le cadre des crédits documentaires font l'objet de réserves**.** **«** On distingue les réserves mineures des réserves majeures. Si cette distinction n'existe pas dans les RUU 600, dans la pratique les banques annotent les réserves par la mention T (Transmise) ou NT (Non Transmise), seules les premières sont communiquées à la banque correspondante**. »** **(33)**

- Les réserves non transmises au correspondant (ex. : les fautes d'orthographe qui ne modifient pas le sens des termes (port Le Havre ou port Le Harvre).
- Les réserves transmises empêchent la banque notificatrice ou confirmatrice de payer, sauf si ces réserves ont été levées par la banque émettrice (ex. : Connaissement indiquant une date postérieure à la date limite d'embarquement prévue dans le message SWIFT du crédit).

Les banques bénéficient d'un délai maximum 5 jours ouvrés (RUU 600) après réception des documents à leurs caisses. Le délai est décompté à partir du lendemain pour chaque banque qui intervient pour contrôler les documents. Si les documents ne sont pas refusés dans ce délai, la banque ne peut plus le faire après. Elle doit examiner les

33 Ghislaine Legrand & Hubert Martini, Op cité, P 153.

documents avec un soin raisonnable et selon les «*International Standard Banking Practice*» reproduites dans la brochure « ISBP » [34] 2007 (conformes aux RUU 600).

2. Circuit du crédit documentaire

« Le circuit du crédit documentaire suscite généralement l'intervention de quatre parties mais qui peut atteindre jusqu'à cinq et qui sont :

2.1. Donneur d'ordre

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger, il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son client, où il précise, entre autres, les documents et le mode de règlement.

2.2. Banque émettrice

C'est la banque qui émet un crédit pour son propre compte ou pour le compte de son client acheteur qui, après avoir reçu ses instructions, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.

2.3. Bénéficiaire

C'est le fournisseur étranger (l'exportateur) qui bénéficiera de l'engagement bancaire d'être payé par la banque émettrice et éventuellement la banque confirmatrice.

2.4. Banque notificatrice

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier à ce dernier l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmatrice.

2.5. Banque confirmatrice

Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmatrice (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si les documents requis sont présentés conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés. » [35].

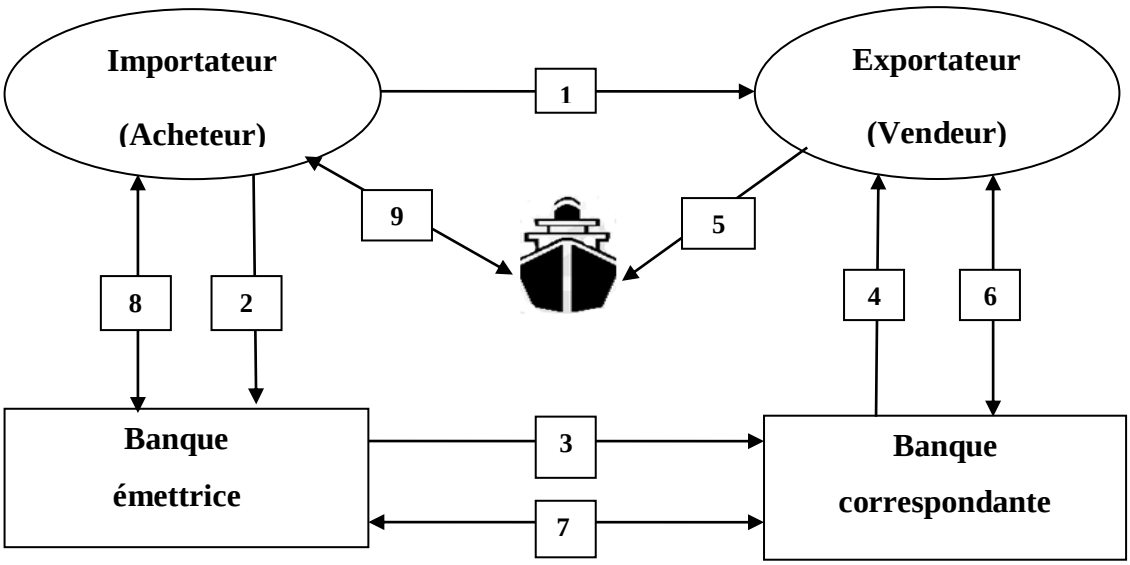
---

[34] ISBP : Pratiques bancaires internationales applicables aux parties d'un crédit documentaire. Un bon nombre d'entre elles sont reprises dans la brochure de la CCI n° 645. RUU art. 2.

[35] Ghislaine Legrand & Hubert Martini, Op cité, P 150.

Le mécanisme du crédit documentaire peut s'expliquer de la manière suivante : lorsque les deux contractants signent leur contrat, l'exportateur demande à être assuré du paiement au moyen d'un crédit documentaire. L'importateur va trouver son banquier et lui demande de s'engager à payer le prix des marchandises à la présentation des documents conformes prévus au contrat. Si le banquier consent le crédit, il en informe le vendeur. Le schéma suivant explique les différentes étapes d'un crédit documentaire.

Figure N° 03 : Le circuit des documents dans un crédit documentaire irrévocable et confirmé, paiement à vue



Source : Conception personnelle

1- Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur.

2- À la requête de l'exportateur, l'importateur demande à sa banque (banque émettrice) l'ouverture d'un crédit documentaire.

3- La banque ouvre le crédit et le transmet à son correspondant à l'étranger (émission du message Swift MT 700).

4- Cette banque (banque notificatrice) en informe le bénéficiaire (l'exportateur) et lui communique l'ouverture.

5- Le bénéficiaire remet les marchandises au transporteur et obtient le connaissement

6- Il constitue la liasse documentaire et la remet à la banque notificatrice qui contrôle les documents et le paye.

7- La banque émettrice rembourse son correspondant et récupère la liasse.

8- La banque émettrice remet les documents à l'importateur contre paiement à vue.

9- Muni du connaissement, l'acheteur prend possession des marchandises à l'arrivée.

3. Réalisation et formes du crédit documentaire

La réalisation du crédit documentaire correspond à la manière dont le crédit documentaire va se déboucler. Quant à ses formes, elles varient selon le degré de sécurité croissant pour l'exportateur et du coût plus élevé pour l'importateur.

3.1. Réalisation du crédit documentaire

Les RUU 600 ont introduit une nouvelle notion « honorer » et redéfini la notion de «négociation ». Le terme « honorer » signifie :

- payer à vue si le crédit est réalisable par paiement à vue ;
- contracter un engagement de paiement différé et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé ;
- accepter une lettre de change « traite » tirée par le bénéficiaire et payer à l'échéance si le crédit est réalisable par acceptation.

Quant au terme « Négociation », il signifie l'achat par la banque désignée de traites (tirées sur une banque autre que la banque désignée) et/ou de documents en vertu d'une présentation conforme, en avançant ou acceptant d'avancer les fonds au bénéficiaire au plus tard le jour bancaire où le remboursement est dû à la banque désignée.

Ainsi, on distingue quatre modes de réalisation du crédit documentaire:

- Réalisation par paiement à vue ;
- Réalisation par paiement différé ;
- Réalisation par acceptation ;
- Réalisation par négociation.

3.1.1. Réalisation par paiement à vue

Paiement immédiat par la banque désignée contre les documents requis.

3.1.2. Réalisation par paiement différé

Paiement à x jours par la banque désignée contre les documents requis, selon le délai fixé dans l'accréditif. Le point de départ des x jours est soit :

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

3.1.3. Réalisation par acceptation

La banque accepte une traite contre les documents, le tiré est la banque émettrice et le tireur est le bénéficiaire (l'exportateur). Le tiré n'est jamais le donneur d'ordre (l'acheteur). Dans le cas d'un crédit confirmé, le tiré doit être la banque confirmatrice conformément à son engagement.

3.1.4. Réalisation par négociation

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

3.2. Formes de crédit documentaire

On distingue trois formes classiques du crédit documentaire :

- Crédit documentaire révocable ;
- Crédit documentaire irrévocable ;
- Crédit documentaire irrévocable et confirmé.

3.2.1. Crédit documentaire révocable

Ce type de crédit peut être annulé ou amendé, à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire, par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur. Il ne procure pas une réelle sécurité au vendeur bien qu'il apporte beaucoup de souplesse à l'acheteur. Par conséquence, cette forme de crédit documentaire est annulée par la brochure 600 (RUU 600).

3.2.2. **Crédit documentaire irrévocable**

Le crédit ne peut être amendé ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties (importateur, exportateur et banque émettrice). Il constitue donc un engagement définitif de la banque émettrice de payer, jusqu'à expiration de la validité du crédit, même en cas de défaillance de l'acheteur. L'exportateur est assuré d'être payé par le banquier de l'importateur sauf s'il n'a pas respecter ses engagements.

Dans cette forme, la banque notificatrice n'est tenue qu'à de transmettre (notifier) au bénéficiaire l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur, sans y ajouter aucun engagement de sa part, elle joue un rôle d'intermédiaire mandataire. L'exportateur supporte les risques de :

- Changement de politique de transferts de devises vers l'étranger ;

- Force majeur non stipulé explicitement dans le contrat ;
- Cessation de paiement du pays de l'importateur.

3.2.3. Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit assure à l'exportateur un double engagement de paiement, celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice, qui est généralement la banque notificatrice. La banque confirmatrice se substituera à la banque émettrice en cas de faillite ou de non transfert. Cette confirmation est demandée soit par la banque émettrice sur instructions de l'importateur, soit sollicitée par l'exportateur auprès d'une autre banque. Ce crédit est le plus sûr, car il couvre les risques de non-transfert et les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Il constitue, cependant, la forme la plus coûteuse.

4. Avantages et inconvénients du crédit documentaire

Les avantages et les inconvénients sont :

4.1 Avantages du crédit documentaire

- Possédant un corps de règles universelles RUU 600 de la CCI ;
- Garantie et moyen de paiement ;
- Contrôle de la conformité apparente des prestations documentaires ;
- Seule la fraude permet l'opposabilité au Paiement.

4.2. Inconvénients du crédit documentaire

- Formalisme dans la vérification des documents ;
- Durée trop longue dans la circulation des documents originaux pour les expéditions en aérien ou les trajets maritimes ;
- Coût assez élevé surtout pour les crédits de faible montant ;
- Mauvaise couverture du risque d'interruption de marché (risque de fabrication).

5. Les crédits documentaires spéciaux

Pour répondre aux besoins de certaines activités commerciales et industrielles, le crédit documentaire démontre son adaptabilité et se décline selon plusieurs types de montages spécifiques. Ainsi dans le cadre d'opération de négoce, de sous-traitance, de contrat clé en main ou de courant d'affaires récurrents, acheteurs et vendeurs recourent à des crédits documentaires à particularités. Les plus fréquemment utilisés sont les crédits *Red clause* et les crédits *Green clause*, les crédits *revolving, les* crédits transférables et enfin les crédits adossés.

5.1. Crédit *Green clause* et Crédit *Red clause*

Un crédit « *red clause* » comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à accorder une avance au bénéficiaire, contre son engagement d'effectuer l'expédition et de présenter ultérieurement les documents prévus. Cette clause, insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

Le crédit documentaire « *green clause* » fonctionne de façon similaire. Cependant l'avance de fonds par la banque notificatrice est subordonnée à la présentation de documents prouvant l'existence réelle des marchandises (café, coton, bois…) tels que : certificat de stockage ou d'entreposage, certificat d'assurance, gage sur la marchandise reçue de transitaire ou certificat d'inspection. Les avances ont lieu avant expédition des marchandises, lesquelles sont le plus souvent nanties en faveur de la banque qui avance les fonds (banque émettrice ou banque confirmatrice selon le montage du crédit). De ce fait, Le crédit *green clause* comporte moins de risque qu'un crédit *red clause*, tant pour la banque qui procède à l'avance des fonds que pour l'importateur (donneur d'ordre).

5.2. Le crédit documentaire *revolving*

Ce type de crédit documentaire évite à l'acheteur d'ouvrir plusieurs crédits dans le cadre d'un courant d'affaires régulier avec des expéditions de volume et de montant constant. Il se renouvelle selon des modalités diverses : montant global, nombre de renouvellements, périodicité, période validité. C'est un crédit qui se renouvelle par lui-même. Par exemple, ce type de technique permet la remise en vigueur ou la reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites d'un plafond maximum autorisé.

Ce type de crédit documentaire se présente sous deux formes :

5.2.1. Crédit documentaire cumulatif et renouvelable

Une utilisation non effectuée, dans les délais prévus, peut être cumulée à la suivante.

5.2.2. Crédit documentaire non cumulatif et renouvelable

Une utilisation non effectuée, dans les délais prévus, ne peut être cumulée à celle qui suivra.

Le crédit documentaire *revolving* est caractérisé par les avantages et inconvénients présentés dans le tableau suivants :

Tableau n° 07: Avantages et inconvénients du crédit documentaire *revolving*

Avantages	Inconvénients
L'exportateur bénéficie d'un engagement de la banque émettrice pour le montant total du contrat. L'importateur sécurise ses approvisionnements pour toute la période du contrat sans avoir à se soucier de remettre en place des ouvertures de crédit vis-à-vis du fournisseur pour chaque livraison, d'où souplesse et simplicité en fonction des clauses insérées dans le crédit documentaire.	L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non-utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes (Crédit documentaire cumulatif). L'importateur réduit ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne crédit import est utilisée et qui est indisponible pour d'autres transactions.

Sources : Ghislaine Legrand et Hubert martin, commerce international. Op cit .P 163

5.3 Crédit documentaire transférable

Dans le commerce international, il arrive fréquemment que l'exportateur (premier bénéficiaire) ne soit pas producteur des biens exportés mais soit une entreprise de négoce qui achète des produits en vue de les revendre.

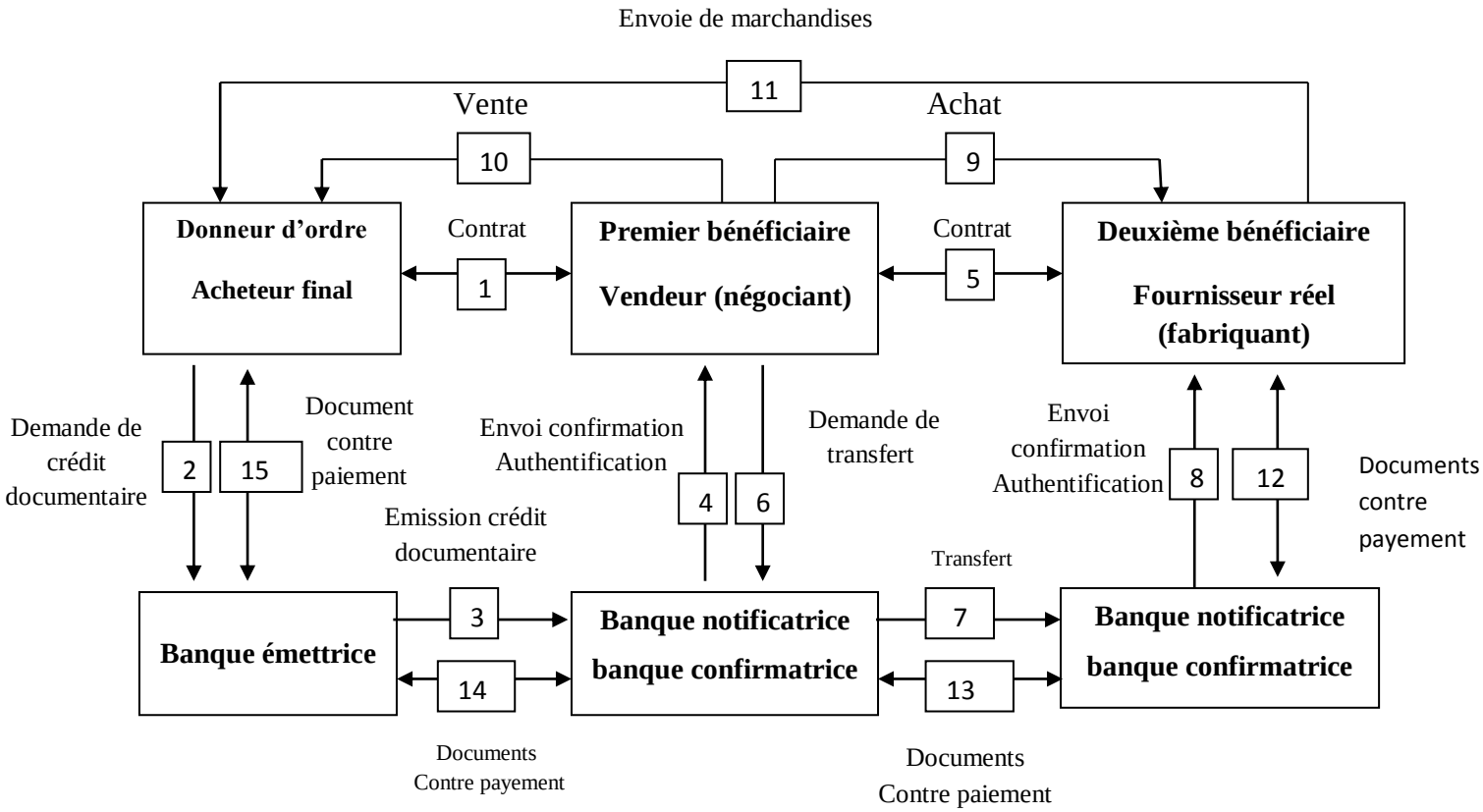
« Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire), n'étant pas le fournisseur de la marchandise, de déléguer cette responsabilité à un ou plusieurs fabricants (bénéficiaires du transfert) qui auront le statut de seconds bénéficiaires. Ceux-ci n'ont aucun lien avec le donneur d'ordre. Ainsi, le négociant assume la responsabilité de premier bénéficiaire du crédit vis-à-vis du donneur d'ordre. Il devient « l'exportateur » et le responsable du respect des délais de fabrication, de livraison et de la préparation des documents ». **(36)**

36 Luc BERNET-Rolland, Op cité, P 359.

C'est un crédit qui permet de transférer tout ou partie du crédit documentaire à un tiers qui devient le véritable fournisseur et qui bénéficie également de l'engagement d'une banque.

Le schéma ci-dessus montre les différentes étapes du transfert d'un crédit documentaire transférable :

Figure N° 04 : Mise en place d'un crédit documentaire transférable et son mécanisme



Source : conception personnelle

Le crédit documentaire transférable est caractérisé par les avantages et inconvénients suivants :

Tableau N° 08 : Avantages et inconvénients du crédit transférable

Avantages pour le premier bénéficiaire	Inconvénients
Facile à mettre en œuvre ; Permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie nécessaire, car cette technique ne mobilise pas de la ligne auprès de la banque transférante ; Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.	N'est pas toujours possible ; Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité ; Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice**.**

Sources : Ghislaine Legrand et Hubert martin, commerce international, Op cit. P163.

Nous constatant que le crédit documentaire transférable permet de résoudre deux problèmes :

- Un problème de financement, l'entreprise de négoce pouvant être amenée à payer son fournisseur avant l'encaissement du prix de la revente de la marchandise ;
- Et un problème de garantie, le fournisseur est rassuré sur le paiement de ses livraisons à la maison de négoce.

5.4. Le crédit documentaire adossé (back to back)

Si l'importateur refuse d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou que l'exportateur ne désire pas que son client ait connaissance qu'il en sous-traite la réalisation, ce dernier peut adosser au crédit reçu de son client des crédits qu'il fait émettre en faveur de ses sous-traitants.

Dans ce cas, le bénéficiaire du crédit peut demander à la banque notificatrice ou confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur de ses sous-traitants. Si elle y consent, le second crédit devra être libellé de telle façon que les documents requis, ainsi que toutes les autres conditions, permettent la réalisation du premier crédit (crédit de base ou crédit maître). Le second crédit prend le nom de « contre-crédit ou crédit adossé ou crédit subsidiaire» (*back to back letter of credit*).

Le crédit adossé sera dénommé « concordant » s'il exige les mêmes documents que le crédit initial et donne seulement lieu à une substitution de facture. S'ils sont « non concordants », l'exportateur demande à ses fournisseurs d'autres documents que ceux exigés en premier lieu par son client. **(37)**

Le crédit de base et le crédit adossé constituent deux opérations distinctes qui ne sont pas juridiquement liées (contrairement au crédit documentaire transférable), sachant qu'ils constituent un ensemble destiné à sécuriser une opération économique homogène. **(38)**

La banque notificatrice du crédit de base devient la banque émettrice du crédit adossé. Le bénéficiaire du crédit de base devient le donneur d'ordre du crédit adossé et à ce titre est responsable de la couverture des paiements effectués par la banque émettrice du crédit adossé.

Le recours au crédit documentaire adossé en lieu et place d'un crédit transférable se justifie dans les cas suivants :

- crédit non transférable ;
- conditions de vente non homogènes (changement d'incoterms,…etc.) ;
- conditions de paiement non homogènes ;
- raisons commerciales (confidentialité).

Le crédit documentaire adossé fait courir des risques à l'importateur et aux banques :

- Si l'importateur est assuré que l'exportateur ne sera pas payé au cas où il ne remet par les documents convenus à temps à sa banque, rien ne peut lui assurer une totale conformité des marchandises aux documents. Il peut y avoir une mauvaise qualification des produits ou une escroquerie sur la marchandise. Pour éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler la marchandise avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.
- Quant aux banques, elles courent deux types de risques : le risque documentaire et le risque de non-paiement.

  - **Risques documentaires**

    Avant de payer, les banques doivent vérifier la conformité des documents présentés à ceux qui ont été exigés par l'importateur, si elles

[37] Luc BERNET-Rolland, Op cité, P 359.
[38] Ghislaine Legrand & Hubert Martini, Op cité, P 165.

règlent l'exportateur alors que les documents ne sont pas conformes, elles ne pourront pas se faire rembourser par l'importateur.

Cependant, si elles sont responsables de la vérification des documents, elles ne le sont pas de la non-conformité des marchandises reçues avec celles qui sont annoncées dans les documents. En cas de doute au moment de la vérification des documents, elles doivent interroger l'importateur pour obtenir son accord avant de payer.

- **Risques de non-paiement**

Dans le cas d'un crédit notifié, la banque de l'importateur risque de ne pas être remboursée par son client. Pour éviter ce risque, elle peut bloquer les fonds à l'avance, ou prendre des garanties comme de faire établir les documents permettant de retirer les marchandises à son nom. Toutefois, dans le cas d'un crédit confirmé, la banque confirmatrice risque de ne pas être remboursée en cas de défaillance de son confrère ou de risque pays.

Au risque de non-paiement, il faut ajouter éventuellement le risque de change si une couverture à terme n'a pas été prévue.

6. La fraude dans crédit documentaire

L'interdépendance du crédit documentaire est certes rigoureuse mais elle n'est pas absolue. Elle cède ainsi le pas devant la fraude qui viendrait à être incontestablement démontrée avant le payement du crédit, impliquant une dimension pénale, la fraude est hors du domaine des RUU et ses conséquences sur le paiement et le remboursement du crédit documentaire sont régie à titre impératif par le droit applicable au crédit.

Le crédit documentaire est fondé sur le principe d'un échange de documents contre paiement. Une fraude n'est concevable qu'au niveau des documents transmis par le bénéficiaire à la banque. Les multiples formes de la fraude en matière de crédit documentaire peuvent être classées en deux catégories : matérielle et intellectuelle.

6.1. La fraude matérielle

« Elle consiste en l'émission d'un document falsifié ou contrefait afin de se procurer le paiement du crédit sans droit. Le document n'est alors pas " authentique ", c'est-à-dire qu'il ne provient pas de son émetteur apparent, c'est le cas d'un faux certificat de qualité émis au nom d'une société d'inspection qui n'a jamais été mandaté pour le faire. Le faux

certificat peut d'ailleurs avoir été établi par le fraudeur sur un authentique papier dérobé à cette société d'inscription. La fraude peut aussi consister en la falsification d'un crédit documentaire en le notifiant par un faux télex prétendument émis par une banque qui, en réalité, ne l'aurait pas émis. Le but est d'inciter l'exportateur à expédier la marchandise ou de se faire octroyer une avance par une autre banque contre la cession de produit du faux crédit. » **(39)**

6.2. La fraude intellectuelle

« La fraude dite intellectuelle est caractérisé par la présentation de documents authentiques mais contenant de fausses énonciations. C'est le cas d'un connaissement sur lequel le transporteur ou le transitaire a indiqué une date d'embarquement postérieure à la date réelle afin de se confirmer aux conditions du crédit documentaire. C'est aussi le cas d'une facture établie par le bénéficiaire pour un montant supérieur à la valeur réelle des marchandises expédies « la surfacturation ». Ce type de fraude est plus difficile à prouver que la fraude matérielle, car le défaut de sincérité des énonciations d'un document ne peut généralement être démontré qu'en se reportant à l'opération sous-jacente que la banque ne connait pas et à laquelle elle ne fait pas partie. La fraude intellectuelle n'en demeure pas moins une fraude dans les documents, car ce n'est pas la non-conformité de la marchandise expédiée quant à sa valeur ou sa quantité par rapport au contrat sous-jacent qui justifie le blocage du crédit documentaire, mais bien le défaut de sincérité du document présenté »**(40)**.

L'ingéniosité des fraudeurs est grande en matière de crédit documentaire. On peut rencontrer des fraudes impliquant à la fois un faut de nature matérielle et un faux de caractère intellectuel. C'est le cas de faux documents motionnent une marchandise qui n'existe pas.

Si la fraude, matérielle ou intellectuelle, est découverte avant le paiement du crédit, elle doit constituer un obstacle au paiement. Si, par contre, la banque a payé le crédit contre la présentation de documents en apparence conformes et dont l'examen avec un soin raisonnable ne permettait pas de suspecter la falsification, la banque a le droit d'obtenir le remboursement de son mandat, l'article 15 des RUU le stipule.

39 Collection guide-plus, ''Le guide de l'exportation'', 2ème édition, G.A.L /M.L.P, 2003/2005, P 78.
40 Idem, P79.

Section 02 : Remise documentaire

La remise simple ou documentaire est une technique documentaire de règlement, elle est soumise aux Règles Uniformes relatives aux Encaissements '' RUE '' Brochure 522 (Dernière révision) de la CCI.

1. Définition et mode de réalisation de la remise documentaire

« La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre de l'acheteur ou de sa banque ou une banque dans son pays. Celles-ci doivent remettre les documents à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce, selon le mode de réalisation de la remise documentaire, à savoir :

- La remise D/P qui signifie documents contre paiement (la banque présentatrice ne remet les documents que contre le paiement de la somme due) ;
- La remise D/A qui signifie documents contre acceptation. Dans ce cas, la banque présentatrice ne donne les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par ce dernier d'une ou de plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. » [41]

2. Circuit de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties:

2.1. Donneur d'ordre

C'est le vendeur exportateur qui donne mandat à sa banque.

2.2. Banque remettante

C'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.

2.3. Banque présentatrice

C'est la banque de l'importateur chargée de l'encaissement, il peut s'agir de la banque correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à l'importateur et reçoit son règlement.

2.4. Bénéficiaire

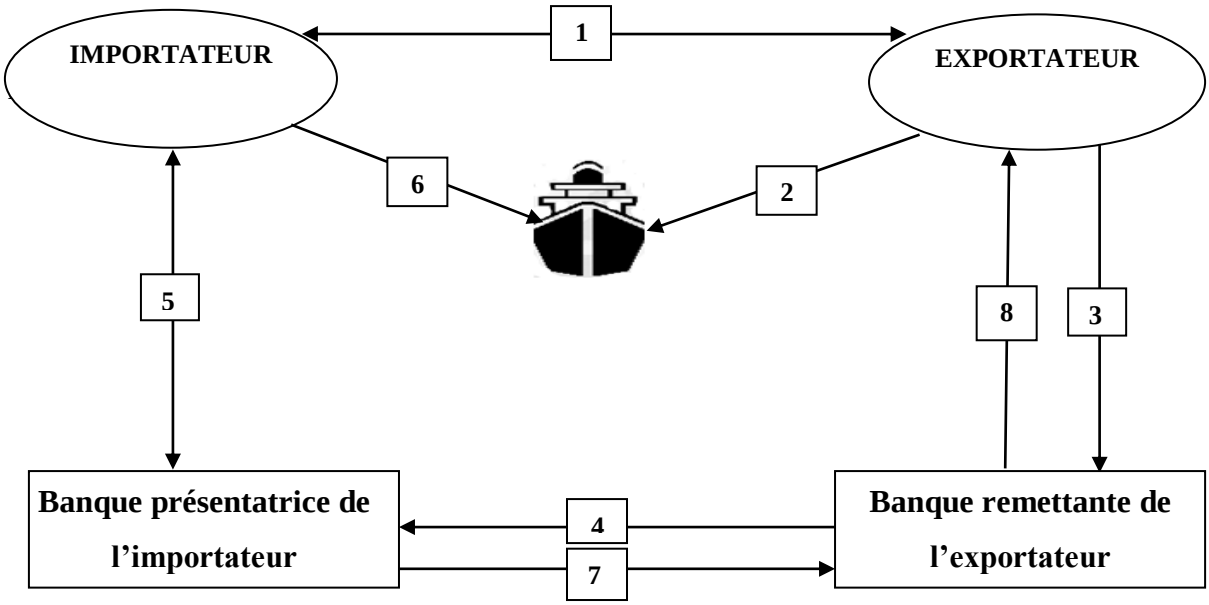
C'est le destinataire des documents (l'importateur) qui devra s'acquitter du montant du contrat pour lever les documents.

---

41 Ghislaine Legrand & Hubert Martini, Op cité, P 145.

Le mécanisme de la remise documentaire peut être résumé à travers les étapes suivantes :

Figure N° 05 : Circuit de la remise documentaire



Source : Conception personnelle

1- Conclusion d'un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur.
2- L'exportateur expédie ses marchandises à l'importateur.
3- L'exportateur remet à sa banque (la banque remettante) les documents demandés par l'importateur.
4- La banque remettante transmet les documents à la banque présentatrice (de l'importateur) accompagnés d'un ordre d'encaissement comportant des instructions. L'ordre doit indiquer qu'il est soumis aux REU 522 (selon l'article 4 des REU).
5- La banque présentatrice délivre les documents à l'importateur dans le respect des instructions qu'elle a reçues (contre paiement au comptant ou acceptation des effets).
6- Si l'importateur accepte les documents, il les présente au transporteur pour prendre livraison de la marchandise.
7- La banque présentatrice paie la banque remettante ou lui remet les effets acceptés par l'importateur. Dans le cas échéant, elle lui retourne les documents si l'importateur refuse de payer ou de les accepter dans un délai n'excédant pas huit jours à partir de la date de leur réception.

8- Enfin, la banque remettante paie l'exportateur ou lui remet les effets acceptés. Sinon, elle lui retourne les documents si l'importateur les refuse ou refuse de payer.

L'importateur peut refuser de payer ou d'accepter les documents envoyés par son fournisseur pour les motifs suivants :

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

3. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

La remise documentaire présente les avantages et les inconvénients ci-après :

3.1. Avantages de la remise documentaire

- L'acheteur ne peut pas retirer la marchandise en douane sans avoir préalablement acceptée la traite ou réglé à sa banque le montant de la facture due au fournisseur étranger ;
- La procédure est plus souple que le crédit documentaire, moins formaliste et moins rigoureux sur le plan des documents et des dates ;
- Le coût bancaire est minime ;
- Malgré le règlement de l'acheteur à sa banque, le vendeur est tributaire du risque politique de non-transfert ; celui-ci peut être couvert par une assurance d'un organisme spécialisé (Coface en France, CAGEX en Algérie, …etc.).

3.2. **Inconvénients de la remise documentaire**

- Si le client ne se manifeste pas, la marchandise est immobilisée, il faudra la vendre sur place à bas prix ou la rapatrier et donc payer à nouveau des frais de transport ;

- L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer ;
- Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage) ;
- Si la remise documentaire est réalisée par la remise d'une traite, le vendeur devient tributaire du droit cambiaire du pays de l'acheteur. Il est préférable que la traite soit avalisée par une banque de premier rang.

La remise documentaire semble apporter toutes garanties au vendeur (qui sera assuré d'être payé en cas de paiement comptant ou par traite avalisée par la banque) ainsi qu'à l'acheteur (qui sera sûr d'obtenir les documents). Toutefois, le vendeur ne peut envoyer les documents qu'après expédition des marchandises, il court le risque de voir l'acheteur refuse la marchandise ou ne peut le payer. Par rapport à cette technique de paiement, le crédit documentaire demeure la technique la plus efficace pour protéger les deux parties.

Section 03 : Autres techniques de paiement

A côté du crédit documentaire et la remise documentaire, ils existent d'autres techniques de règlement non documentaire telles que l'encaissement simple, le contre-remboursement, le compte à l'étranger.

1. L'encaissement simple

L'encaissement simple vise un encaissement de documents financiers (le plus souvent une traite) par la banque du vendeur. Par cette procédure, l'exportateur envoie directement à son acheteur tous les documents représentatifs des marchandises expédiées (facture, documents de transport ou titre représentants le droit de propriété sur les marchandises,… etc.) en tirant une traite à vue sur lui qu'il remet à son banquier pour encaissement.

La banque du vendeur (banque remettante) envoie la traite avec des instructions d'encaissement à une banque correspondante (banque chargée de l'encaissement) généralement établie dans la même ville que l'acheteur.

Par cette procédure, l'acheteur paie généralement directement l'exportateur sans attendre la réception des marchandises. Cette technique est à réserver avec des clients réguliers présentant une bonne solvabilité dans des pays à faible risque politique. Pour se sécuriser, l'exportateur peut recourir en parallèle à l'assurance-crédit et l'affacturage international.

Il ne faut pas confondre entre encaissement documentaire et encaissement simple ! L'encaissement documentaire est un encaissement de documents financiers accompagnés de documents commerciaux, ou de documents commerciaux non accompagnés de documents financiers. Quant à l'encaissement simple, il vise un encaissement de documents financiers par la banque non accompagnées de documents commerciaux (qui sont, quant à eux, remis directement à l'acheteur). L'encaissement simple n'est à ce titre pas une technique de paiement documentaire, mais plutôt une technique de paiement non documentaire.

2. Le contre-remboursement

Cette technique donne au transporteur final de la marchandise un mandat d'intermédiaire financier. Le transporteur ne livrera la marchandise à l'importateur que contre son paiement. Il se chargera donc de l'encaissement du prix et de son rapatriement pour le compte du vendeur, moyennant rémunération. Notons que le contrat de contre-remboursement est juridiquement distinct du contrat de transport.

Cette technique s'utilise pour des opérations de faibles montants. Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation de lettre de change.

Les transporteurs maritimes et aériens ne veulent pas offrir ce type de service. Seule l'administration postale dans des conditions limitées, quelques transporteurs routiers et transitaires acceptent de pratiquer le contre-remboursement.

Le risque principal qu'encourt l'exportateur est que ses marchandises soient refusées par l'acheteur. Plusieurs raisons pourraient expliquer ce refus :

- Les marchandises sont endommagées ;
- Les marchandises ne sont pas conformes à ce qui avait commandé ;
- L'acheteur n'a pas obtenu la licence d'importation ;
- L'acheteur n'a pas pu obtenir les devises demandées.

En cas de refus de prendre livraison de la part de l'acheteur, l'exportateur se trouvera dans l'obligation de stocker la marchandise en attendant son rapatriement ou sa mise en vente sur place à des conditions souvent moins avantageuse. Un refus aura donc inévitablement des incidences financières pour l'entreprise.

Un autre désavantage du contre-remboursement est son coût élevé. Celui-ci varie entre 2 % à 5 % du moment de la facture réclamée.

Néanmoins, le contre-remboursement reste intéressant pour des ventes à des particuliers dans le cadre de la vente par correspondance. L'entreprise s'inquiétera cependant des dispositions légales visant à la protection des consommateurs.

3. Compte à l'étranger

Lorsque la banque de l'exportateur dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, il a la possibilité d'y ouvrir un compte. La technique est très intéressante quand l'exportateur exporte couramment vers un pays et pour des sommes importantes.

Cette centralisation des recettes provenant de ce pays sur un compte local permet :

- De réduire le montant de commission liées aux rapatriements, vu la globalisation des recettes ;
- A l'acheteur de payer sur un compte de son pays.

La banque de l'exportateur ne doit pas forcement disposé d'une filiale ou d'une succursale dans le pays où il désire ouvrir un compte. Il est possible d'en ouvrir un dans une banque étrangère avec laquelle sa banque a éventuellement passé des accords.

L'exportateur donne l'instruction à ces acheteurs d'envoyer leur chèques, virements, lettres de change et factures à payer aux guichets de cette filiale ou cette banque étrangère, cette filiale ou cette banque avise très rapidement l'exportateur des payements effectués, le « rapatriement » des sommes payées se faisant dans les délais convenus avec l'exportateur.

Notez cependant que l'ouverture d'un compte à l'étranger entraine des frais de tenue de compte et un mouvement minimum est souvent requis pour « amortir » ces frais. Il est possible cependant que des considérations purement commerciales ou des techniques locales de paiement puissent pousser l'exportateur à ouvrir un compte à l'étranger, même lorsqu'il réalise peu de transactions avec ce pays.

Pour synthétiser ce troisième chapitre, nous proposons un tableau récapitulatif présentant les avantages et les inconvénients des techniques de paiement selon divers critères.

Tableau n° 09 : Les critères de choix des techniques de paiement international

	Sécurité délai de paiement	**Garantie de paiement**	**Gestion administrative**	**coût**	**Acceptabilité client**	**Mode de financement**
Encaissement direct	-Peu sûre Initiative de paiement laissée à l'acheteur -Sûre Dans le cas d'un paiement à la commande	-Peu sûre Initiative de paiement laissée à l'acheteur -Sûre Dans le cas d'un paiement à la commande	-Légère	-Faible	-Bonne Sauf si paiement à la commande, avant livraison	-Non Sauf si paiement à la commande, avant livraison
Contre remboursement	-Sûre Temps d'encaissement dépend de la durée du transport	-Peu sûre L'acheteur peut refuser les marchandises sans les avoir payées	-Légère	- Elevé	-Bonne	-Non
Crédit documentaire	- Très sûre Si crédoc irrévocable **totale** si crédoc irrévocable et confirmé	-Très importante Si la banque se porte garante de l'importateur	-Très lourde Gestion documentaire très lourde	-Moyen prix Variant selon le nombre d'intermédiaires et le type de garantie apportée par les banques	-Moyenne Certains clients évitent le crédoc à cause des formalités « lourdes » qu'il apporte	-Oui L'exportateur reçoit le montant de la transmission dès que les documents commerciaux sont acceptés par la banque
Remise documentaire	-Peu sûre temps d'encaissement long car nombreux intermédiaires interviennent L'acheteur peut refuser les marchandises sans les avoir payées	-Faible Si remise documentaire D/P -Elevée Si remise documentaire D/A	-Légère Gestion documentaire beaucoup plus souple que dans le cas de crédoc	-Moyenne	-Moyenne	-Oui
Compte à l'étranger	-Relative Dépend de l'instrument de paiement qui est associé	-Relative Dépend de l'instrument de paiement qui est associé	-Relative Dépend de l'instrument de paiement qui est associé	-Relative Dépend de l'instrument de paiement qui est associé	-Bonne Frais minimum pour l'acheteur	-Relative Dépend de l'instrument de paiement qui est associé

Source : conception personnelle.

Conclusion du troisième chapitre

Les techniques non documentaires sont à réserver avec des clients réguliers présentant une bonne solvabilité dans des pays à faible risque politique, la plus utilisée est celle de l'encaissement simple qui à réception de la facture, l'acheteur est sollicité pour signer un chèque, accepter la traite ou ordonner le virement. Cette méthode ne pose pas de problème si les relations commerciales sont sûres ou que d'autres garanties existent par ailleurs telle que l'assurance-crédit ou le factoring.

Mais, dès que l'exportateur identifie un risque réel de non-paiement sur l'acheteur ou sur son pays (risque pays). Les techniques documentaires (crédit et remise documentaires) prennent le pas sur les autres techniques.

Malgré la rigueur qui caractérise le contrôle des documents dans le crédit documentaire, la lourdeur de sa gestion, la longue durée de la circulation des documents originaux pour les expéditions en courts trajets, ainsi que son coût assez élevé surtout pour les petites opérations. Le crédit documentaire, avec son adaptation aux différentes activités commerciales et industrielles, demeure la technique de règlement la plus sécurisante, d'autant plus qu'il serait irrévocable et confirmé ; il offre des garanties aux deux partenaires commerciaux, l'exportateur a la certitude d'être payé dans les délais du fait de l'engagement pris par la banque, et l'importateur est assuré que son fournisseur ne sera réglé que s'il lui envoie les documents conformément aux termes et conditions du crédit.

Chapitre IV

Les techniques de règlement en Algérie.

Introduction du quatrième chapitre

L'Algérie s'est lancée, dès la moitié des années quatre-vingt, dans un processus de réformes économiques, nécessaires à son passage inéluctable vers l'économie du marché. Ces réformes ont institué un cadre réglementaire avec l'introduction d'un certain assouplissement des changes tout en préservant les attributions et missions de l'Etat qui a conservé son rôle de régulateur de l'économie.

Les Autorités Monétaires Algérienne , maintiennent toujours le contrôle du commerce extérieur et des changes dans l'objectif d'assurer les conditions les plus favorables au développement de l'économie nationale.

Pour faire face aux déséquilibres qui caractérisent le secteur du commerce extérieur, les Autorités Monétaires ont utilisé les techniques de payement pour diminuer la facture des importations.

Sur quelle base s'effectue le contrôle du commerce extérieur et des changes ? Est-il possible que les techniques de payement à l'international peuvent jouer un rôle pour freiner l'accroissement de la facture d'importation ?

A travers ce chapitre, nous allons tenter de répondre à ces questions, en exposant le cadre réglementaire des techniques de payement en Algérie, accompagné d'une étude d'un cas pratique expliquant la procédure d'ouverture d'une lettre de crédit documentaire à l'international.

Section 01 : Cadre réglementaire des techniques de payement en Algérie

Le commerce extérieur en Algérie est soumis à un cadre de contrôle de changes très rigoureux instauré par les Autorités Monétaires. Ces dernières disposent d'un large pouvoir dans ce domaine, tel que la mise en place, le contrôle de gestion ainsi que la suspension des techniques de paiement à l'international.

1. Contrôle du commerce extérieur et des changes

Conformément aux dispositions de l'article 35 de l'ordonnance N°03-11 du 26.08.2003 relative à la monnaie et le crédit, la Banque d'Algérie est chargée de veiller à la bonne gestion des engagements financiers à l'égard de l'étranger et de réguler le marché des changes.

En parallèle, le Conseil de la Monnaie et du Crédit (CMC), qui se compose des membres du conseil d'administration de la Banque d'Algérie et de deux personnalités choisies en raison de leurs compétences en matière économique et financière, dispose en tant qu'autorité monétaire de pouvoirs importants qu'il exerce par voie de règlements et qui sont repris à l'article 62 de l'ordonnance N° 03-11 du 26 août 2003 précitée. Parmi ceux-ci, deux méritent d'être cités, ayant un rapport direct avec notre étude :

- La règlementation des changes et l'organisation des marchés des changes ;
- La délégation de pouvoirs en matière d'application de ladite règlementation.

Il convient d'y ajouter un troisième domaine et/ou pouvoir, où le conseil intervient et prend des décisions individuelles, il s'agit de l'application des règlementations des changes. En application des pouvoirs qu'ils lui sont conférés par la loi, le CMC a élaboré plus d'une centaine de règlements bancaires et financiers, dont le plus important par rapport à cette étude est le règlement N° 07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

L'article 04 de ce règlement a fait l'objet d'une instruction de la Banque d'Algérie, l'instruction N° 02-07 du 31 mai 2007 relative aux opérations liées aux transactions courantes avec l'étranger. Aux termes de l'article 01 de cette instruction, « sont considérées comme transactions courantes avec l'étranger :

- Les opérations de commerce extérieur sur les biens admis à l'importation et à l'exportation, dûment déclarées ;
- Les opérations liées aux transports (aérien, maritime et routier) ;

- Les assurances et réassurances ;
- Les services financiers ;
- Les voyages ;
- L'assistance technique et les opérations liées à la production ;
- Les revenus ; et
- Les autres opérations courantes, en précisant que les opérations d'importation de services initiées à la revente en l'état et qui ne sont pas liés aux activités de production en Algérie, n'entrent pas dans le champ d'application de cette instruction ».

1.1. Principes directeurs du contrôle des changes

Conformément aux dispositions des textes visés ci-dessus, le pouvoir d'édicter la règlementation des échanges et de veiller à son application par les intermédiaires agréés est une prérogative de la Banque d'Algérie.

Sauf autorisation écrite de la Banque d'Algérie, et à l'exception des voyageurs qui sont autorisés à exporter et/ou importer des billets de banque algériens, dans la limite d'un montant fixé par l'instruction de ladite Banque l'exportation et l'importation de tout titre de créance, valeur mobilière ou moyen de paiement libellé en monnaie nationale sont interdits (art 06 du règlement N° 07-01 susvisé).

Le CMC délègue l'application de la règlementation des changes aux banques et établissements financiers intermédiaires agréés, seuls habilités à traiter les opérations du commerce extérieur et de change. Ces derniers doivent veiller à leur régularité au regard de la législation et de la règlementation en vigueur (art 07, alinéa 1 dudit règlement).

La Banque d'Algérie exerce un contrôle a posteriori pour s'assurer de la régularité des opérations effectuées par les intermédiaire agréés (art 07, alinéa 03 du même règlement). L'exercice du contrôle de change tourne autour des axes suivants :

- Acquisition et détention des moyens de paiement étrangers (billet de banque, chèque de voyage, chèque bancaire ou postaux, lettre de crédit, effets de commerce et autres (art 17 à 22) ;
- Comptes devises (art 22 et 23) ;
- Règles relatives au paiement des importations et des exportations de marchandises (art 41 à 74) ;

- Règles relatives au paiement des importations /exportations de services (art 41 à 74) ;
- Règles relatives aux opérations courantes (droit de changes, allocation de change, frais de mission, frais d'hospitalisation, etc. (art 75 à 81).

Selon le contenu de règlement N° 07-01 du 03 février 2007 précité, il est possible d'affirmer que :

- Les opérations de changes et les flux financiers entre l'Algérie et l'étranger ne peuvent être réalisés que par le truchement des intermédiaires agréés (art 03 et 07) ;
- La constitution d'avoir monétaires, financiers et immobiliers à l'étranger par les résidents à partir de leurs activités en Algérie est interdite, sauf le cas expressément prévus par l'article 126 de l'ordonnance n° 03-11 du 26 août 2003, susvisée (art 08) ;
- Les recettes réalisées par les résidents consécutivement à des opérations d'exportation de marchandises ou des services doivent être rapatriées dans les délais prescrits (art 65).

Selon l'arrêté interministériel du 15 février 1987 relatif au trafic maritime, le consignataire et/ou l'agent maritime et sa banque sont tenus :

- Dans le cas d'une vente FOB, de rapatrier le montant du fret ;
- De reprendre, par débit du compte d'escale, les dépenses que le consignataire a faits pour le compte de l'armateur étranger ;
- De rapatrier le solde débiteur du compte d'escale.

1.2. Domiciliation bancaire

Avant d'analyser la domiciliation bancaire en tant que formalité préalable et substantielle, il importe d'examiner son support ; la facture commerciale. Cette dernière doit comporter toutes les montions prévues par le décret exécutif n° 05-468 du 10.12.2005 fixant les conditions et les modalités d'établissement de la facture, du bon de transfert, du bon de livraison et de la facture récapitulative, et le règlement n° 07-01 du 03.02.2007 (art 26).

Selon ce règlement (art 30) « la domiciliation bancaire consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale ». C'est aussi et surtout une procédure qui

permet de donner aux opérations initiées par la clientèle une assise légale conforme à la réglementation du commerce extérieur. Elle a pour objet le contrôle des changes et du commerce international.

La domiciliation bancaire consiste pour un importateur ou un exportateur à choisir, avant de réaliser son opération d'importation ou d'exportation, un intermédiaire agréé auprès duquel il s'engage à s'acquitter de toutes ses obligations au regard de la règlementation du commerce extérieur et des changes.

Quant à l'intermédiaire agréé, elle consiste à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte de son client importateur ou exportateur, les opérations et les formalités prévues par la règlementation du commerce extérieur et des changes.

« Conformément aux dispositions combinées des articles 29 à 74 du règlement n° 07-01 du 03 février 2007 précité, toute opération d'importation ou d'exportation de biens ou de services est soumise à l'obligation de domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé, à l'exception des opérations suivantes :

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

- Les exportations contre remboursements d'une valeur inférieure ou égale à la contre-valeur de remboursement de cent mille (100.000 D.A) faites par l'entremise d'Algérie poste »[42].

En pratique, la domiciliation bancaire est matérialisée par l'intermédiaire agrée par l'apposition, sur le recto de l'original de la facture commerciale ou de tout autre document agréé par la Banque d'Algérie, d'un cachet humide (comportant des renseignements qui sont détaillés dans la troisième section de ce chapitre).

1.3 Objectifs de l'institution du contrôle des changes

Parmi les principaux objectifs poursuivis par les pouvoirs publics à travers l'institution du contrôle des changes figure la réalisation, aux conditions réglementaires, des opérations d'importation et d'exportation de marchandises et de services. Les conditions de cette réalisation sont au nombre de trois :

- Les flux financiers entre l'Algérie et l'étranger doivent correspondre réellement aux flux physiques ;
- Les flux physiques ne doivent pas être interdits à titre absolu (prohibés) à l'importation et/ou à l'exportation ; et
- Les valeurs en douane des flux physiques doivent être déterminées conformément aux dispositions de l'article 16 du code des douanes.

L'obligation de veiller au respect des conditions de réalisation des opérations d'importation et d'exportation de marchandises et des services relève concurremment de la Banque d'Algérie en sa qualité de « Banque des banques » et des intermédiaires agrées sur lesquelles pèse en outre et en permanence une autre obligation résultat, l'obligation de veille réglementaire.

En effet, entre la domiciliation bancaire (préalable et obligatoire) des contrats commerciaux et le transfert ou le rapatriement des capitaux y afférents, il existe d'autres obligation pesant sur les intermédiaires agrées ; celle d'ouvrir un dossier de domiciliation, de suivre ledit dossier, de l'apurer et enfin celle de l'archiver (ces quatre obligations sont traitées dans la troisième section de ce chapitre).

---

42 Idir KSOURI. Le contrôle du commerce extérieur et des changes, 2ème édition revue. Edition Grand-Alger-Livres (G.A.L). Alger. 2008. PP 66-67.

2. Evolution des techniques de paiement en Algérie

Il faut savoir qu'avant l'instauration de la loi de finance complémentaire 2009, les importateurs et exportateurs algériens pouvaient utiliser pour le règlement de leurs transactions commerciales internationales le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire, quelque soient la quantité de la marchandise et le montant de la transaction, avec une prédominance de l'utilisation du transfert libre. Ce dernier reste toujours l'unique moyen de règlement des importations de service.

2.1. Loi de finance complémentaire 2009

Les Autorités Monétaires Algériennes ont décidé en 2009, comme stipule l'article 69 de l'ordonnance n° 09-01 du 22.07.2009 de la loi de finance complémentaire LFC, que désormais « le paiement des importations s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire ». Pour les autorités, cette décision est motivée par le fait que :

- Pour le transfert libre, le règlement de la transaction s'exécute sur la base de la trésorerie de l'importateur constituée à partir du moment où il mit ses produits sur le marché. Vu sa rapidité et sa facilité d'exécution, il présente beaucoup d'insuffisance du point de vue du régulateur, il inonde le marché de produits à faible qualité et actionne une véritable pompe aspirante de la devise à l'égard de l'économie algérienne, accompagné souvent d'un renchérissement des prix des transactions.
- La remise documentaire reprend certaines de ces caractéristiques, et est connue pour constituer, parfois, une source de contentieux pour les banques.

Et comme la contrainte de trésorerie se pose pour le transfert libre, pour la remise documentaire ainsi que pour le crédit documentaire, ce dernier demeure la technique par excellence de sécurisation des transactions du commerce international. L'instauration du paiement par cette technique va assurer la traçabilité, le suivi et l'évaluation de la transaction. Ce qui prime pour les pouvoirs publics est de pouvoir généraliser des pratiques de transparence et une traçabilité des opérations pour pouvoir apprécier la qualité de l'opérateur et s'assurer que toutes les conditions de l'opération (y compris le prix) sont conformes aux intérêts de l'économie nationale.

Cependant, l'application de la LFC 2009 a eu comme effets [43] :

- Les principaux bénéficiaires sont surtout les fournisseurs étrangers et les banques de la place qui ont eu beaucoup de facilités pour confirmer les lettres de crédit.
- L'élimination du jeu économique les entreprises qui ne pouvaient pas acheter à l'étranger, parce qu'il fallait disposer de la trésorerie pour pouvoir importer. Cette application a étouffé les PMI/PME
- Les voix du secteur public ont rejoint celle du privé, évoquant des difficultés à s'approvisionner par exemple en pièces de rechange où le temps est compté.
- Les producteurs algériens ont été forcés à constituer des stocks pour faire face à la lourdeur de la mécanique d'importation.
- La confiance, qui était auparavant installée par les fournisseurs étrangers à l'égard des importateurs algériens, a été érodée.
- Les banques ont reçu 60.000 demandes de crédoc (crédit documentaire) en cinq mois alors qu'elles traitaient en moyenne 5.000 demandes par an. Elles ont dû faire face en urgence au gonflement extraordinaire du nombre de Credoc provoqué par cette loi.
- Pour ouvrir une lettre de crédit, il faut compter un à deux mois. C'est beaucoup de temps pour les entreprises.

2.2. Loi de finance complémentaire pour 2010

L'article n° 44 de la loi de finance complémentaire 2010 vient pour modifier l'article 69 de la loi de finance complémentaire de 2009.

L'article n° 44 stipule que pour les produits importés destinés à la vente en l'état, le paiement des importations s'effectue toujours au seul moyen du crédit documentaire. Toutefois, dérogation de cette obligation est faite pour les transactions réalisées par les entreprises productrices de biens et services. Ces dernières peuvent payer les importations d'équipements et d'intrants et autres produits utilisés pour la production ainsi que les produits stratégiques à caractère d'urgence par remise documentaire ou crédit documentaire.

[43] Selon les déclarations d'une délégation du Forum des Chefs d'Entreprises (FCE) qui a rencontré le jeudi 21 janvier 2010 le Ministre des Finances, M. Karim DJOUDI et ses collaborateurs. Voir le site : www.crédit-documentaire.com.

Ces entreprises peuvent également recourir au transfert libre pour l'importation des intrants, de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de leur productivité, à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles cumulées opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de deux (2) millions de dinars pour la même entreprise. L'autorité monétaire est chargée de veiller au strict respect de cette limitation.

2.3. Loi de finance complémentaire pour 2011

À la demande pressante des opérateurs économiques nationaux, le transfert libre et la remise documentaire avaient été rétablis partiellement comme mode de payement des importations avec la loi n°11-11 du 18.07.2011 portant loi de finance complémentaire 2011, qui a modifié à travers son article 23 les dispositions de l'article 63 de la LFC pour 2009.

Comme stipule l'article n° 44 de la LFC pour 2010 concernant le paiement par remise documentaire ou crédit documentaire pour les importations destinées à la production, l'article 23 de la LFC 2011 ajoute que le recourt au crédit à court terme ne doit en aucun cas dépasser 59 jours, conformément aux dispositions de la note de la Banque d'Algérie n° 290 du 09.12.2010.

L'article 23 apporte également comme modification l'augmentation du montant des commandes annuelles opérées dans le cadre du transfert libre pour les importations destinées à accroître la productivité, ce montant ne doit pas excéder (4) quatre millions de dinars pour la même entreprise productrice.

Malgré cette volonté de faire adapter les techniques de paiement aux besoins de l'économie nationale, nous constatons, néanmoins, que le champ d'application de cette dérogation avait été limité aux seules entreprises de production.

2.4. Loi de finance complémentaire pour 2014

Le gouvernement a décidé donc de poursuivre sa marche pour le démantèlement du dispositif anti-importation de la LFC 2009 en rétablissant la remise documentaire comme second moyen de payement des importations, conjointement avec le crédit documentaire selon l'article 81 de la loi de finance pour 2014. La mise en œuvre de cette mesure a pris effet à partir du 01.01.2014. Les importateurs auront le choix de payer leurs importations, soit par remise documentaire ou par crédit documentaire.

Cette décision a permis aux entreprises de se réintégrer dans la sphère du commerce international. Elle a été renforcé le 22.07.2015 par l'instruction de la Banque d'Algérie n° 02-15 en incitant les banques de recourir aux remises documentaires lorsque cela est possible.

L'élargissement de l'application de la remise documentaire à toutes les importations vient après l'échec du Credoc à freiner l'envolée des importations et à réguler les opérations du commerce extérieur.

Serait-il possible de se baser uniquement sur les techniques de paiement à l'international pour régler certains problèmes macroéconomiques tels que l'évolution des importations et réguler les opérations du commerce extérieur ?

En réalité, le véritable objectif de la LFC 2009 était de faire reculer la facture d'importation. Mais, son application a laissé un impact négatif sur le développement du commerce extérieur. Si la facture d'importation a baissé en 2009 (voir le tableau ci-après), c'est parce que le volume des importations a diminué, suite au retrait des entreprises du secteur du commerce extérieur n'ayant pas une trésorerie suffisante pour pouvoir importer, cause de l'utilisation du crédit documentaire comme seul moyen de paiement.

Tableau n° 10 : Statistique du commerce extérieur en Algérie (année 2014)

Valeur en millions USD	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Importations (M)	20048	21456	27637	39479	39294	40453	47443	47490	55028	58330
Variation en pourcentage des importations (ΔM/M) d'une année à l'autre (*)	-	7,02 %	28,81%	42,85%	-0,47%	2,95%	17,28%	0,10%	15,87%	06%
Variation en pourcentage des importations (ΔM/M) par rapport à l'année 2009 (*)	-	-	-	-	-	2,95%	20,74%	20,85%	40,41%	48.45%

Source : Le registre de commerce, indicateurs et statistiques (Conférence nationale sur le commerce extérieur du 30 au 31 mars 2015 à Alger). Ministère du commerce. Imprimerie du Centre National du Registre de Commerce (CNRC). Alger. 2015. P 15.

(*) Ces deux lignes ont été ajoutées au tableau par nos soins.

Le crédit documentaire s'est révélé également très coûteux « Chaque année, l'Algérie a payé 500 millions de dollars au minimum pour la confirmation de lettres de crédit. Sur trois ans (2010, 2011 et 2012), il y a eu une perte de 1,5 milliard de dollars »[(44)].

Ce n'est que quelques années après l'application de cette loi (en 2013) que les autorités ont constaté que le crédit documentaire est l'une des sources qui a fait exploser encore la facture d'importation. C'est la conséquence d'une mesure prise unilatéralement par les pouvoir public sans la consultation des agents du terrain (dont les importateurs). D'ailleurs, beaucoup de spécialistes avaient, dès son adoption, attiré l'attention sur son inadaptation par rapport à l'objectif recherché.

En effet, la progression des importations n'a pas été freinée, puisqu'elles ont encore augmenté de 40,41 % en 4 ans, de 39 294 millions USD en 2009 au 55 028 millions USD en 2013 (comme l'indique le tableau ci-dessus)**.** Et malgré l'adoption des autres techniques de paiement à savoir la remise documentaire et le transfert libre, les importations

[44] Selon les déclarations de M. Hamiani, le Président du FCE. Voir le site : www.crédit-documentaire.com

continuent toujours leur montée, elles ont atteint 58.330 millions USD en 2014, soit une augmentation de 06 % par rapport à 2013.

L'adoption des techniques de paiement pour freiner les importations sera-t-elle efficace sans la réforme du système bancaire ?

Les techniques documentaires de paiement (remise et crédit documentaire) en Algérie sont fortement limitées en matière d'efficacité par le fonctionnement du système bancaire. En effet, le système documentaire est une procédure efficace lorsqu'ils existent des banques qui fonctionnent efficacement au sein d'une véritable économie de marché concurrentielle et connecté aux réseaux internationaux. Or, l'Algérie est dans cette interminable transition depuis 1986, ni véritable économie de marché, ni économie administrée qui ont leurs propres règles de fonctionnement, c'est ce qui expliquant les difficultés de régulation économique.

Les banques publiques qui ont assuré pour 2012/2013 environ 90 % du total des crédits, souvent soumises à des interférences politiques accompagnés, sont devenues actuellement avec leurs lourdeurs bureaucratiques des guichets administratifs favorisant l'import au lieu d'être un partenaire actif pour l'investissement productif. En plus, avec le retour à l'économie administrée où chacun attend les ordres qui souvent ne viennent pas ou très en retard et du climat de suspicion qui règne actuellement avec les affaires de corruption, il ne faut pas s'attendre à ce que les managers tant des entreprises publiques que des banques prennent des initiatives avec le risque d'une paralysie de la machine économique.

Cinquante années après l'indépendance politique, l'Algérie n'a toujours pas d'économie productive: « 97 à 98 % des exportations sont le fait d'hydrocarbures, en important 70 % des besoins des ménages et des entreprises publiques et privées dont le taux d'intégration ne dépasse pas 15 %. Avec la programmation de 500 milliards de dollars de dépenses publiques dont 70 % pour les infrastructures» [(45)], l'absence d'un marché financier actif, la non maîtrise de la gestion des projets avec des surcoûts exorbitants, l'augmentation généralisée des salaires, des mécanismes de régulation et d'organismes de

[45] Www.algerie-focus.com **Émission : AF ALGERIE-FOCUS.** Article par Sat . 28 juillet 2010. 1:24

contrôle favorisant des pratiques occultes de surfacturation, …etc, tant de facteurs qui ont provoqué l'explosion des importations en Algérie.

L'objectif de réduction des importations aurait dû impliquer par exemple l'intervention en amont d'une autorité chargée de délivrer des accords – ou des refus – d'importation aux entreprises en fonction des objectifs économiques nationaux. Cette solution, pas nécessairement la plus pertinente en raison de son caractère forcément bureaucratique, aurait au moins eu le mérite de prendre le problème à sa source et non pas à ses conséquences. Les autorités monétaires ont opté également pour cette solution ; la note n° 1703/MF/DGT émanant du ministère des finances le 21.10.2015 va dans ce sens. Selon cette instruction et dans le cadre de la mise en œuvre du régime de licences, il a été décidé, dans une première phase, de limiter l'importation des produits lourds constitué essentiellement de véhicules et de matériaux de construction. Pour ces derniers, il a été décidé de réduire de 50 %, au moins, l'importation de ciments non pulvérisés « clinkers » et de réduire au strict nécessaire l'importation du rond à béton.

Section 02 : présentation de la banque CPA et de l'agence Riadh EL-FETH

C'est après la nationalisation du secteur bancaire, que la banque CPA a été créée, sous la nomination du Crédit Populaire d'Algérie, par l'ordonnance n°66-366 du 29 Décembre 1966, avec un capital initial de 15 millions de dinars.

1. Présentation et missions de la banque CPA

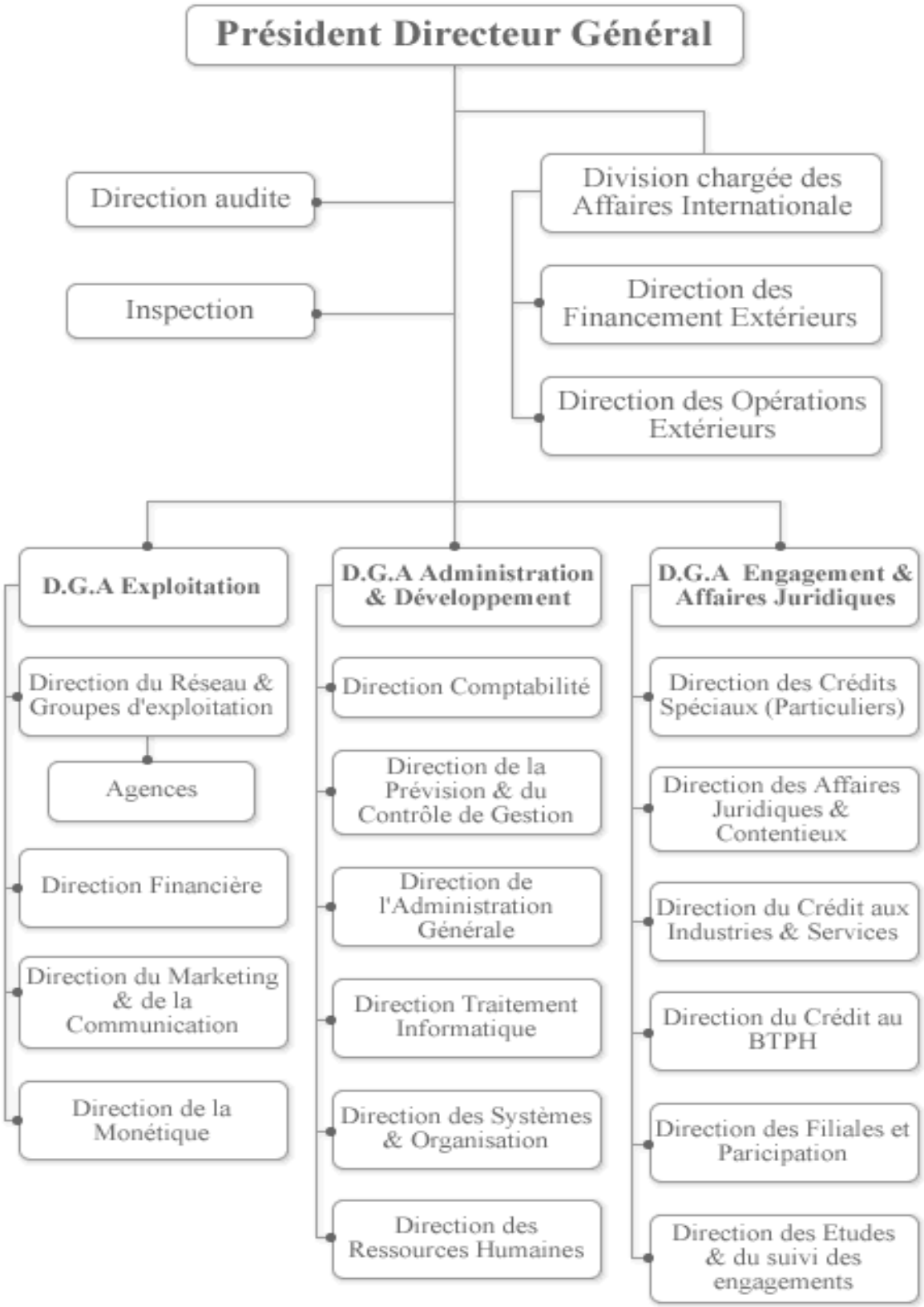
Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) se définit comme étant « une entreprise publique économique par actions, son capital atteint 48 milliards de DA dont il est la propriété exclusive de l'État. Il traite les opérations de crédits et de banque, il peut recevoir des dépôts, accorde des crédits sous toutes ses formes ». [(46)]

Le CPA, regroupe des agences établies à travers tout le territoire algérien, ayant comme prérogatives la représentation et la prise en charge de la liaison du CPA avec ces clients. Il est organisé en divers départements et directions localisés en majorité dans la wilaya d'Alger.

L'organigramme actuel de la banque CPA peut être présenté comme suit (schéma n°06) :

46 http://www.cpa-bank.dz

Schéma n° 06 : Organigramme du Crédit Populaire d'Algérie (CPA)



Source :http://www.cpa-bank.dz

Les missions de la banque CPA se situent en trois étapes : à sa création, à la restructuration du secteur bancaire et aux termes de la loi n° 90-10 du 14 Avril 1990.

1.1. La création du CPA

Le CPA est une banque commerciale publique. Aux termes de ses statuts originaux (du 29.12.1966), cette banque commerciale a la qualité de "banque de dépôt". [47]

Elle a été créée au départ, sur la base de la spécialisation de ses activités. Elle a pour mission de promouvoir l'activité et le développement de l'artisanat, de l'hôtellerie, du tourisme, de la pêche et activités annexes, des coopératives non agricoles de production, de distribution, de commercialisation et de services, des petites et moyennes entreprises de toute nature, y compris celles qui font partie du secteur autogéré. En outre, elle est habilitée à apporter son concours financier aux professions libérales.

1.2. La restructuration du secteur bancaire :

A la restructuration du secteur bancaire, le CPA a été déchargé du financement des Unités Economiques Locales (UEL) par la création de la Banque (BDL) le 15 Mai 1985.

Aux termes de la loi bancaire n° 86-12 du 19.08.1986 relative au régime des banques et du crédit, l'activité principale du CPA consiste « à recevoir du public des dépôts de toute forme et de toute durée et à consentir toutes opérations de crédit, sans limitation de durée et de forme » (article 17), Les réformes économiques ont été engagées dès 1988. [48]

Le CPA a été soumis au principe de l'autonomie de gestion, en vertu de la loi n° 88-06 du 12/01/1988. Les réformes engagées en 1988, dans le cadre de l'autonomie de l'entreprise, visent à rétablir une certaine orthodoxie dans les relations banques-entreprises, en réaffirmant leur « caractères commerciales ». Ces relations doivent être régies par les règles de la commercialisation dans le cadre des engagements contractuels. Et selon la loi n° 88-01 du 12 Janvier 1988 portant loi d'orientation sur les Entreprises Publiques Economiques (EPE), le CPA est devenu une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable.

C'est aux termes de la loi n° 88-04 du 12 Janvier 1988, que le CPA avait modifié ses statuts, il est devenu EPE société par actions, ces derniers statuts ont été établis le 22 Février 1989 par acte notarié, avec un capital social de 800 millions de Dinars.

---

47 http://www.cpa-bank.dz

48 Idem

1.3. Le nouveau cadre de régulation monétaire et bancaire (loi n° 90-10 du 14/04/1990)

La réforme monétaire et bancaire, axée autour de la loi n° 90/10, a visé à mettre fin à la triple crise d'endettement, d'inflation et de gestion monopolistique, et leur substituer le financement par les fonds propres et l'épargne, ainsi que la régulation par le marché. Par conséquent, le CPA, ainsi que les autres banques, n'a plus d'accès automatique au refinancement en monnaie centrale qui est désormais sous contrôle monétaire.

La nouvelle réglementation de normes et de ratios impose aux banques de suivre et de répercuter, sur leur clientèle « entreprise », les règles de prudence, de la commercialité, de l'éligibilité et de la viabilité. Le CPA se trouve dans l'obligation d'organiser son activité de façon à la rendre éligible à la liquidité monétaire de la Banque Centrale, préteur en dernier ressort.

La loi 90/10 procède à une double réhabilitation, celle de la monnaie, et par conséquence celle de l'Autorité Monétaire, et celle de la Banque en tant qu'entreprise bancaire. L'objectif de la réhabilitation monétaire est de crée le climat d'affaires propice à l'épargne, à l'investissement et à la croissance. Pour ce faire, la loi a rétabli l'Autorité Monétaire et consacre l'autonomie de la Banque Centrale.

La banque est réhabilitée en tant qu'entreprise bancaire, au même titre d'ailleurs que l'entreprise industrielle et commerciale. L'objectif est d'installer la transparence qui est nécessaire à la protection des épargnants et des emprunteurs. La réforme vise à encadrer la banque par une réglementation monétaire et bancaire qui la soumet à une orthodoxie monétaire stricte et la maintient dans un état permanant d'équilibre économique. C'est ainsi qu'il est mis fin à la domiciliation bancaire unique et obligatoire.

Concernant les innovations, la loi introduit des institutions, instruments et mécanismes de marché en matière d'offre et de demande de capitaux. Son dispositif vise à faire émerger des activités, pourtant traditionnelles dans la banque, et s'inscrivant dans les deux axes d'intervention qui sont l'intermédiation bancaire et les marché directes (monétaire, financier, change). Le CPA, ainsi que les autres banques, voit s'ouvrir devant lui de nombreuses activités financières nouvelles. La réforme économique vise à passer du financement par l'endettement et l'inflation au financement par l'épargne et le marché.

Quant à l'organisation de la concurrence interbancaire, la loi 90/10 exclut tout monopole dans l'activité bancaire et ouvre le secteur bancaire à la concurrence entre

banque publique et privée ainsi qu'entre banque nationale et étrangère, il n'existe plus de discrimination basée sur la nature des capitaux, ni sur la nationalité de l'actionnariat. Le seul critère que retient la législation pour structurer la concurrence du secteur bancaire est la réception des fonds du public, c'est sur cette base qu'on fait la distinction entre banque et établissement financier.

2. Agence CPA 185 Riadh EL-FATH (unité d'accueil)

Dans ce qui suit, nous allons présenter l'agence CPA de Riadh EL-FETH, et plus précisément le service du commerce extérieur (services COMMEX).

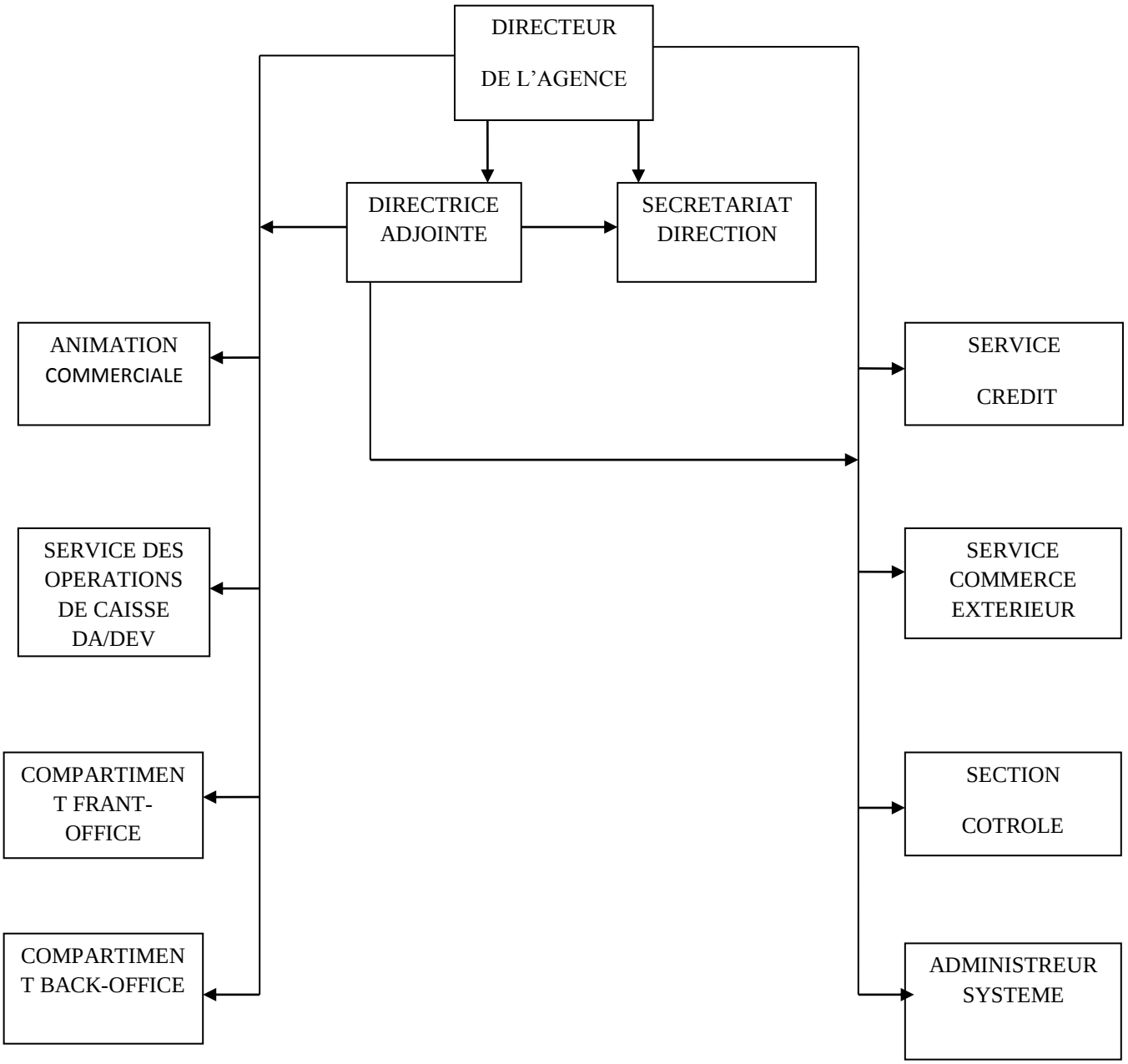
2.1. Présentation générale de l'agence CPA 185 de Riadh EL-FETH:

L'agence CPA 185 de Riadh EL-FETH est l'agence n° 185 de la banque CPA, elle se situe au niveau 104 de l'Office Riadh EL-FETH (l'OREF), sis à El-Madania, Alger. C'est une agence de deuxième catégorie créée en 1991, elle est la première agence assise sur le territoire national.

L'Organigramme de cette agence peut être présenté comme suit (schéma n° 07) :

Schéma n° 07 : Organigramme de l'agence CPA de Riadh EL-FETH

Agence deuxième catégorie



Source : Documentation de la banque

2.2. Place et rôle du service étranger dans l'organisation de la banque

Notre étude sera réalisée au niveau du service « commerce extérieur ». A la différence des autres services de l'agence, le service étranger est chargé des opérations liant les agents nationaux à leurs correspondants étrangers. A ce titre, le service étranger assure les missions suivantes :

- Assurer les domiciliations des importations et des exportations ainsi que leur suivi;
- Traiter les opérations de crédits et de remises documentaires sollicitées par la clientèle ;
- L'exécution des transferts ordonnés en faveur de la clientèle ;
- Recevoir les rapatriements provenant de l'étranger en faveur de la clientèle ;
- Intervenir dans le processus d'accord préalable de transfert des contrats et assurer leur immatriculation, leur suivi et leur apurement ;
- Elaboration des statistiques destinées aux autorités concernées telle que la hiérarchie de la banque et de la Banque d'Algérie.

Cependant, l'accomplissement de ces taches doit se faire en conciliation entre trois contraintes majeures :

- La réglementation en vigueur constituée de la réglementation algérienne et de la Législation internationale (conventions, règles et usances uniformes …etc) ;
- La gestion propre de la banque qui fixe des objectifs à atteindre ;
- La satisfaction de la clientèle ;

Dans le cadre de l'exécution des missions qui lui sont dévolues, le service étranger entretient des relations étroites avec une multitude de partenaires. On distingue des relations internes et externes à l'organisme auquel il se rattache.

- **Relations internes**

  Se subdivisent en relations fonctionnelles et relations hiérarchiques

  - **Relations fonctionnelles**

    Elles consistent en son rattachement aux autres services de l'agence tels que les services caisse et crédit. Le premier lui est indispensable pour la comptabilisation des provisions et commissions, les transferts ainsi que les opérations de change manuel. Quant au second, il lui permet l'octroi de crédits par signature (caution et aval), l'ouverture de lignes de crédits pour

le financement des contrats et marchés ainsi que les garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur.

- **Relations hiérarchiques**

Le service étranger est sous la direction du chef de service qui lui-même soumis à la supervision du directeur d'agence. Ce service est en liaison permanente avec la Direction des OPérations du commerce EXtérieur (DOPEX) marquée par l'échange fréquent d'informations et documents. Toute action qui met en relation l'agence avec ses correspondants étrangers doit transiter par cette direction. (Voir l'organigramme de l'agence)

- **Relations externes**

Le service étranger collabore avec d'autres institutions à savoir les institutions suivantes

- **La Banque d'Algérie**

Le service doit appliquer toutes les directives (règlements, instructions, listes d'interdits à la domiciliation…etc.) que lui communiquent les services de la Banques d'Algérie.

- **Le Ministère de Commerce**

Pour les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger, du certificat de conformité pour les importateur de produits destinés à la revente en l'état.

- **Le Ministère des Finances**

Pour la mise en place de lignes de crédits extérieurs au profit des importateurs.

- **L'administration des douanes**

Pour le contrôle des flux physiques relatifs aux opérations du commerce extérieur.

- **Les correspondants étrangers**

Pour le traitement de la plus part des opérations.

Section 03 : Présentation pratique d'un cas d'importation

Nous allons voir à travers cette section, l'étude d'un cas pratique d'une entreprise importatrice, dénommé SARL PRODENTAIRE, qui s'est présenté le 15.07.2015 au service du commerce extérieur (COMEX) de l'agence Riadh EL-FETH. Ce client, après avoir reçu une facture proforma de son fournisseur, vient solliciter son banquier (la banque émettrice) pour ouvrir un crédit documentaire irrévocable et confirmé en faveur de son fournisseur exportateur (le bénéficiaire).

1. Présentation du donneur d'ordre

Le domaine d'activité de la société SARL PRODENTAIRE est l'import/export, elle importe divers produits liés à la médecine, produits pharmaceutiques, parapharmaceutiques, matériels et instruments de la chirurgie dentaire, pièces de rechanges et consommables. Cette relation figure parmi les plus anciens et les plus importants clients de l'agence.

Le clients importateur (qui était autrefois exportateur) a bénéficié d'une ligne de crédit, dont le montant réservé au crédit documentaire est de 30 000,00 DA pour une durée d'un an, margé à 25% à l'ouverture, 25% à la réalisation du crédit et les 50 % restants à relayer par un découvert de mobilisation sur trois (03) mois.

La société a bénéficié également d'un agrément pour exercer son activité d'importation et de commercialisation, et de plusieurs programmes prévisionnels d'importation pour les produits dentaires, délivré par le ministère de la santé, de la population et de la réforme hospitalière.

Chaque programme d'importation indique le nom et le pays du fournisseur, les produits à importer, dont la quantité et le montant total annuel sont fixés par produit, ainsi que le montant global annuel du programme.

2. Traitement pratique de l'opération d'importation

Le traitement bancaire de l'opération d'importation dans l'agence suit les étapes suivantes :

2.1. Vérifications et constitution de la provision

Avant l'ouverture de la domiciliation, l'intermédiaire agréé (le banquier) procède à certaines vérifications qui sont les suivantes :

- S'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'importation sont réunies. Il s'agit notamment de vérifier que :
- L'opérateur dispose d'un registre de commerce et d'une carte fiscale.
- L'opérateur n'est pas frappé d'interdiction de domiciliation.
- Le produit en question n'est pas prohibé ou soumis à une réglementation spéciale.
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce.
- L'opérateur est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise.
- La suffisance de la surface financière du client et la suffisance des garanties qu'il présente.
- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie.
- Vérifier la conformité et l'exhaustivité des documents destinée à la domiciliation et ceux destinés à l'ouverture de la lettre de crédit.
- L'intermédiaire agréé consulte le cours du jour de la monnaie de facturation (CHF : franc suisse) sur le système informatique DELTA, et procède à la constitution et au blocage de la provision en multipliant le montant de la facture par le taux de changes pour obtenir la contre valeur en dinar algérien (DZD). La somme bloquée ne doit pas dépasser 110 % de la contre valeur en dinar.

Nous tenons à préciser que le cours appliqué est un cours provisoire qui pourrait être revu à la baisse ou à la hausse lors du règlement définitif.

Mais, cette relation (l'importateur) a bénéficié d'une autorisation de crédit (émanant du groupe d'exploitation), selon laquelle le client doit disposer uniquement de 50 % du montant (25 % à l'ouverture de la lettre de crédit et 25 % au jour du règlement), les 50 % restant lui seront accordé le jour du règlement par le service crédit sous forme d'un crédit immobilisable à travers sa ligne de crédit.

Cela signifie qu'en ce jour d'ouverture de la lettre de crédit le 15.07.2015, l'intermédiaire bancaire constitue une provision avec seulement 25 % du montant de la facture en contre valeur en dinar.

2.2. Ouverture du dossier de domiciliation

L'intermédiaire agréé est tenu d'ouvrir un dossier de domiciliation. Ce dernier est constitué de plusieurs documents que l'importateur est tenu de présenter, à savoir:

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation à l'import, dûment signée ;
- Un engagement d'importation **;**
- Une attestation de taxes de domiciliation délivrée par les services des impôts (cas d'une revente en l'état) ;
- Un engagement du client (le cas d'une transformation ou production) **;**
- La facture pro forma (le support de la transaction) comportant l'ensemble des indications nécessaires à l'identification de l'opération (voir documents du commerce extérieur en chapitre 01). Toutefois, la banque d'Algérie a émis des instructions pour ajouter certaines information sur la facture (proforma ou commerciale) telles que : le numéro du registre de commerce et le numéro d'identification fiscale du fournisseur, le numéro d'identification fiscal du donneur d'ordre,…etc.
- Attestation de conformité délivrée par le ministère du commerce (pour la revente en l'état).
- Agrément établi par le ministère de la santé lui autorisant à importer la matière première, les instruments et les produits dentaires.
- Programme prévisionnel annuel.
- Autorisation de crédit documentaire délivré par le groupe d'exploitation.

Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, le préposé à la domiciliation saisie sur le système Delta l'ouverture de la domiciliation. Ce système attribue un numéro de domiciliation à la nouvelle opération (voir la figure ci-après) composé de vingt et un (21) caractères répartis comme suit :

Figure n° 08 : Cachet de domiciliation d'importation

Crédit Populaire d'Algérie Agence Riadh EL-FETH Date : 21.07.2015							
16	**02**	**24**	**2015**	**3**	**10**	**00029**	**CHF**

Ces caractères peuvent être interprété comme suit :

- **16** : Code wilaya : Alger (deux chiffres).
- **02** : Code agrément de la banque (deux chiffres).
- **24** : Code agrément du guichet au niveau de la wilaya d'Alger (deux chiffres).
- **2015** : L'année en cours (quatre chiffres).
- **3** : Troisième trimestre (un chiffre).
- **10** : Nature de l'opération : opération simple (deux chiffres).
- **00029**: Numéro d'ordre de la domiciliation durant le trimestre (cinq chiffres pour les importations n'excédant pas 06 mois : série de 00001 à 79999 et pour les importations dépassant 06 mois : série de 80001 à 99999).
- **CHF** : Code monnaie norme ISO : Franc Suisse (trois chiffres).

L'ouverture d'un dossier de domiciliation donne lieu à la perception d'une commission suivant les conditions de banques en vigueur (annexe 09). A cet effet, l'agence établit un avis de débit pour débiter le compte du client et un avis de crédit pour créditer le compte produits bancaires et TVA collectée. Une copie de chaque pièce est gardée sous dossier. La comptabilisation des frais et commissions de domiciliation perçus se réalise selon le schéma comptable suivant :

- Débit : Compte courant de l'importateur.
- Crédit : Compte « commissions de domiciliation » (annexe 09).
- Crédit : Compte « taxes collectées ».

En acceptant d'apposer son cachet de domiciliation sur le support de la transaction (ici c'est la facture proforma) remis par le client, la banque accepte implicitement d'effectuer pour le compte de celui-ci toutes les formalités prévues par la réglementation

du commerce extérieur et des changes pour lui assurer une couverture de change, grâce à laquelle le client pourra assurer le règlement financier de son importation.

Donc, un dossier de domiciliation ouvert donne à son titulaire le droit de couverture de change lui permettant de régler son importation par le débit d'un compte ouvert en Algérie en dinars ou en devises.

Pour cette domiciliation, le préposé a établi une fiche de contrôle règlementaire modèle « FDI », car il s'agit d'une importation à délai normal dont la réalisation physique ne dépasse pas les six mois à partir de la date de domiciliation (il existe un autre modèle, c'est le modèle « FDIP » concernant les importations à délai spécial dont la réalisation physique va au-delà des six mois).

Cette fiche se présente sous forme d'une chemise rayée de rouge, elle reprend quelques indications de l'opération et abritera par la suite tous les documents concernant l'opération. Elle a pour objet de permettre le suivi et la gestion de la domiciliation jusqu'à son apurement.

Après avoir présenté la fiche de contrôle au Directeur de l'agence pour validation et signature, le préposé à la domiciliation enregistre l'opération sur le répertoire de domiciliation des importations à délai normal « DI ».

2.3. Traitement de la lettre de crédit

Le traitement du crédoc s'effectue en plusieurs étapes qui sont les suivantes:

2.3.1. Ouverture de la lettre de crédit

Après avoir domicilier l'opération, l'agent bancaire (l'intermédiaire agréé) procède à l'ouverture de la lettre de crédit. A cet effet, le donneur d'ordre lui a présenté les documents suivants :

- La facture proforma (il s'agit du même document présenté déjà à la domiciliation) dans lequel les deux contractants prévoient le crédit documentaire irrévocable est confirmé comme technique de paiement.
- Demande d'ouverture d'un crédit documentaire dûment rempli et signé par le client (appelé aussi EM 9). Il s'agit d'un document interne de la banque que le banquier présente au donneur d'ordre afin de le remplir sur la base d'un ensemble d'instructions précises conformément aux conditions du contrat commercial.

- Un engagement d'importation (même document présenté déjà à la domiciliation)**;**
- Autorisation de crédit documentaire délivré par le groupe d'exploitation (même document présenté déjà à la domiciliation).

Puisque ces documents ont déjà fait l'objet de vérification de la part du banquier avant la domiciliation de la transaction, la banque émettrice attribue un numéro d'ordre interne au crédoc en enregistrant l'opération sur le répertoire crédoc prévu à cet effet et ouvre le crédit.

L'ouverture du crédit documentaire par le préposé se réalise à travers le système Delta. La saisie du Swift d'ouverture est comprise dans cette opération. Il s'agit d'introduire tous les renseignements relatifs aux deux contractants, leurs banques, les documents (d'expéditions,etc.), les termes et mode de règlement, la natures de la marchandise, son origine, montant et devise de règlement, moyen de transport, lieu d'embarquement et de débarquement, autorisation ou interdiction de transbordement et d'expédition partielle,…etc. Ce système attribue un numéro au nouveau crédit ouvert au sein de l'agence (différent du numéro interne du crédit se trouvant dans le registre dont le compteur s'arrête au 31 décembre de chaque année).

La comptabilisation des frais et commissions perçus se réalise selon le schéma comptable suivant :

- **Au niveau de l'agence : constitution de la provision** (qui se réalise avant la domiciliation)
  - **Débit :** Compte client (400*******-**)
  - **Crédit :** Compte bloqué (461*******-**)
- **Au niveau de la DOPEX : l'ouverture du crédoc**
  - **Débit :** compte engagement crédoc (930*******-**)
  - **Crédit :** compte contre partie engagement (912*******-**)
  - **Perception des commissions d'ouverture (annexe 09)**
  - **Débit** : Compte client du montant des commissions plus la TVA (400*******-**)
  - **Crédit** : Produits bancaires du montant de la commission d'encaissement (702*******-**)
  - **Crédit** : Produits bancaires du montant de la commission d'ouverture (707*******-**)

- **Crédit** : Compte TVA (341*******-**)
- **Crédit** : Swift (628*******-**)

Le banquier ouvre ensuite une « chemise crédoc » en reprenant dessus toutes les informations nécessaires et les instructions du client (donneur d'ordre). Puis il passe à la phase de la bureautique afin de préparer des documents à envoyer à la DOPEX, il s'agit d'établir :

- le bordereau de validation.
- La formule de règlement (F 4) (annexe 10).
- La liasse (EM 7) **(**annexe 11) qui se rempli sur la base des renseignements de l'EM9.
- Le bordereau crédoc destiné à la Banque d'Algérie.

A partir du système NUMEX, le préposé à l'opération scanne et transmet le dossier suivant à la DOPEX :

- Bordereau de validation ;
- Attestation de la taxe de domiciliation (car il s'agit d'une revente en l'état) comportant le cachet de domiciliation ;
- Autorisation de crédit documentaire ;
- Autres documents tels que :
  - Attestation de conformité délivrée par le ministère du commerce (pour la revente en l'état).
  - Agrément établi par le ministère de la santé lui autorisant à importer la matière première, les instruments et les produits dentaires.
  - Programme prévisionnel annuel ;
- Bordereau DELTA V 7 (accusé de réception de transfert)
- Demande d'ouverture du crédoc (EM9) ;
- L'EM 7 ;
- Engagement d'importation **;**
- Formule de règlement F4 ;
- Facture proforma domiciliée.

La DOPEX établit alors deux Swift et transmit l'un à l'agence CPA 185 et l'autre à la banque confirmatrice pour confirmation de l'ouverture du crédoc.

Après réception du Swift d'ouverture de la DOPEX, la banque confirmatrice informe le bénéficiaire de l'ouverture du crédit documentaire à son profit.

Il est à noter que l'établissement du Swift d'ouverture ne devrait pas dépasser trois jours, alors que la DOPEX a mis 06 jours pour le préparer. Le banquier informe le donneur d'ordre (après avoir vérifié le contenu du Swift par rapport à ce qui a été demandé) et lui communique une copie qu'il envoie à son tour à son fournisseur car il n'a pas encore réceptionné son Swift de la part de sa banque.

2.3.2. Réception du pli cartable

Le règlement n° 07-01 du 03.02.2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises dans son article 43 stipule que « l'intermédiaire agréé peut accepter les documents parvenus par pli cartable lorsqu'il s'agit de produits dangereux ou périssable,… ». Étant donné que les produits dentaires peuvent être classés parmi les produits périssables, et vu l'urgence de l'opération, la banque a autorisé son client de demander à son fournisseur de lui envoyer un pli cartable pour dédouaner sa marchandise dès son arrivée.

Dès que le bénéficiaire est avisé de l'ouverture du crédit et qu'il est assuré de pouvoir respecter les instructions qui y figurent, il procède à l'expédition des marchandises. Il prépare deux plis, le premier contenant des documents originaux (sauf la lettre de transport aérien LTA, dont l'original accompagne la marchandise) a été envoyé au donneur d'ordre en pli cartable par courrier express (DHL), le second contenant deux originaux de la facture définitive (commerciale) et des copies des autres documents à la banque confirmatrice qui, après avoir vérifié leur conformité, paie le bénéficiaire et les envois à la banque émettrice.

Une fois que le client est parvenu à l'agence accompagné de son plis cartable et d'un avis d'arrivé prouvant l'arrivée de la marchandise à l'aéroport, l'intermédiaire agréé contrôle l'authenticité, l'exhaustivité et la conformité des documents par rapport a ce qui a été demandé par le client dans sa demande d'ouverture du crédoc. Ensuite, il reporte le cachet de domiciliation sur la facture définitive (contenant les même données que le cachet apposé sur la facture proforma), prépare le bon de cession bancaire (BCB) (annexe 12) et remets le tous au Directeur de l'agence pour signature. Après avoir fait des photocopies sur tous les documents qu'il classe dans la fiche crédoc, il remet les originaux au client pour qu'il dédouane sa marchandise contre signature d'une décharge.

Le contrat domicilié permettra à l'importateur d'accomplir d'autres formalités administratives et douanières.

2.3.3. Réception du pli bancaire

A la réception du pli bancaire envoyé par la DOPEX (et vérifié par ses agents), cette dernière demande à l'agence 185 l'autorisation du règlement et la levée de réserves (car il y avait des réserves). Le banquier vérifie à son tour la conformité des documents par rapport à ceux du pli cartable, si le résultat est satisfaisant, il les classes dans la fiche de contrôle et demande au client de rédiger une demande d'autorisation et de levée de réserves qu'il scanne à la DOPEX, accompagnée d'une demande d'autorisation de règlement et de levée de réserves qu'il prépare à son tour et d'un bordereau de validation signés par le Directeur de l'agence.

2.3.4 Règlement financier

La réalisation financière est relative à la réception des documents et à l'autorisation de l'agence à effectuer le règlement. La DOPEX paie le banque correspondante et transmet à l'agence le 23.09.2015, jour du règlement, un devis (une pièce comptable) qui reprend la contre-valeur définitive et les commissions de la Banque d'Algérie ainsi que la formule F 4 annotée (revêtue du cachet de la DOPEX et portant la date de valeur) beaucoup plus après (quelques semaines).

Le jour du règlement du fournisseur (date de valeur), la DOPEX passe les écritures suivantes au moment du règlement :

- **Débit :** Compte contre partie engagement (912*******-**)
- **Crédit :** Compte engagement crédoc (930*******-**)
- **Débit :** Compte bloqué (461*******-**)
- **Crédit :** Compte LIS du montant du crédoc (373*******-**)
- **Débit :** Compte client du montant des commissions plus la TVA (400*******-**)
- **Crédit :** Produits bancaires du montant de la commission de règlement (702*******-**)
- **Crédit :** Compte TVA sur commissions (341*******-**)

Afin d'effectuer le règlement définitif du crédit documentaire, il faut restituer la provision. Puisque le client a bénéficier d'une autorisation du crédit, il est engagé à payer seulement 50 % de la contre valeur en dinars, et comme il a déjà versé les 25 %

représentant la contre valeur approximative le jour de la constitution de la provision, le banquier débite le compte du client d'une somme complémentaire (représentant les 25 % à payer au règlement) afin d'atteindre la totalité à payer soit 50 % du montant total réel. Les 50 % restant seront crédités au compte client par le service crédit sous forme de crédit immobilisable. Et le banquier classe la fiche crédoc définitivement.

Ils enregistre le règlement dans un tableau de transfert de fonds établi à cet effet, qu'il transfert mensuellement à la DOPEX, comprenant les renseignements suivants : la raison sociale et l'adresse des deux contractants, le montant en DZD et en CHF du règlement, la date du règlement, la banque et son adresse ainsi que le numéro de compte du fournisseur,…etc.

Après réception du Swift de règlement à travers le système NUMEX, il informe le client en lui communiquant une copie que ce dernier remet à son fournisseur, et casse l'autre copie dans la fiche de contrôle.

2.4. Gestion du dossier domiciliation

L'intermédiaire agréé est tenu également à suivre le dossier de domiciliation. Le suivi de ce dossier s'effectue sur la base des documents relatifs à la réalisation, sur les plans financier et physique, de l'importation concernée.

A cet effet, il doit s'assurer de l'existence de tous les documents et surtout ceux nécessaires à l'apurement, à savoir ; la formule statistique annotée F4, le Swift de règlement et le document douanier (le D10 exemplaire banque ou le document équivalent) comme stipule l'article 52 du règlement n° 07-01 du 03.02.2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. Puisqu'il est rare où l'agence réceptionne ce dernier avant la période d'apurement, le banquier est tenue de le réclamer au bureau d'émission des douanes concerné en leur envoyant une copie du document douanier (D11 exemplaire déclarant, que le client lui a remis).

En l'absence du document D10 exemplaire banque et comme stipule l'article 54 du règlement suscité, la copie certifiée conforme à l'original, appelée « prima », établie par le bureau des douanes et transmise au guichet domiciliataire concerné par un réseau reliant les deux organismes, peut être prise en considération par le banquier pour l'apurement du dossier de domiciliation

2.5 L'apurement du dossier de domiciliation

L'intermédiaire agréé est tenu d'apurer le dossier du commerce extérieur. Cet apurement s'effectue sur la base des documents précités ci-dessus. Toute irrégularité et tout retard dans l'exécution des mouvements et de fonds vers l'étranger doit être signalé à la Banque d'Algérie par l'intermédiaire agrée qui doit veiller à l'apurement, dans les délais prescrits, du dossier domicilié à son niveau.

L'apurement d'un dossier de domiciliation est la phase finale du traitement pratique de l'opération de domiciliation. C'est une procédure de clôture d'un dossier déjà ouvert, du fait qu'il consiste à constater, contrôler le déroulement et la finalité de l'opération domiciliée, et à aviser la Banque d'Algérie (autorité de change) en lui envoyant des états périodiquement.

L'apurement s'est effectué en trois phases :

- L'inventaire.
- L'établissement du bilan.
- Le compte rendu.

2.5.1. L'inventaire

A son échéance d'inventaire, le dossier de domiciliation comporte toutes les pièces nécessaires à l'apurement, à savoir ; la facture définitive domiciliée, le justificatif douanier « prima », la formule 4 annotée et le Swift du règlement. Donc le dossier est complet, et le préposé à l'apurement procède immédiatement à l'établissement du bilan.

2.5.2 L'établissement du bilan

Il s'agit là de confronter le document douanier (D10 exemplaire banque) avec la formule de règlement (formule 4) et d'en vérifier la conformité et la concordance entre la valeur nette transférée (VNT) figurant sur la formule 4 et la valeur dédouanée (VD) figurant sur le D10 exemplaire banque. C'est en fonction des résultats obtenus par cette confrontation que la décision du banquier est prise

Et puisque le dossier de domiciliation dont l'opération d'importation s'est réalisée exactement comme prévue : tous les documents sont réunis et comme le montant y figurant est le même pour toutes les pièces (VD=VNT), le dossier est déclaré apurer le 30.10.2015.

L'agent a respecté donc le délai maximum de trois (03) mois qui ont suivi le règlement financier de l'opération (suivant l'article 53 du règlement précité).

A noter que si la transaction ne s'est pas réaliser dans les délais prévus, une prolongation du dossier est envisageable, en sollicitant la Banque d'Algérie sur la base d'un argumentaire convaincant, sinon le dossier sera déclaré « *apuré non utilisé* ».

2.5.3 Le compte rendu

Les comptes rendus d'apurement doivent faire l'objet de déclarations régulières à la Banque d'Algérie et ce mensuellement. Selon le règlement N°07/01 du 03.02.2007, des états sont établis mensuellement avec détails, il s'agit de trois états :

- L'état n° 01 (annexe n° 15) correspond à la déclaration des dossiers de domiciliation à l'import et à l'export des biens et services ***ouvert*** durant le mois de référence (ici c'est le mois d'octobre).
- L'état n° 02 (annexe n° 16) correspond à la déclaration des dossiers de domiciliation à l'import et à l'export des biens et services ***apurés*** durant le mois de référence (notre dossier est déclaré dans cette état puisqu'il est apuré).
- L'état n° 03 (annexe n° 17) correspond à la déclaration des dossiers de domiciliation à l'import et à l'export des biens et services ***non apurés*** durant le mois de référence (en excédent ou en insuffisance de règlement).

Après avoir établi ce compte rendu du contrôle des dossiers d'importation, le banquier l'adresse à la direction des opérations du commerce extérieur du CPA sous forme d'un CD qui, après avoir réuni toutes les déclarations de toutes les agences, fait le consolidé sur un CD qu'elle va transmettre à la Banque d'Algérie.

2.6 Archivage du dossier de domiciliation

L'intermédiaire agréé doit au surplus archivé pendant cinq (5) ans à compter de la datte d'apurement ou d'exécution tout dossier d'importation (ou d'exportation) de marchandises (ou de services) qu'il a réalisé.

Conclusion du quatrième chapitre

Le changement et l'instabilité du cadre juridique semble constituer un des facteurs qui ont entravé le développement du commerce extérieur en Algérie. L'instauration de la loi de finance complémentaire pour 2009 a joué un rôle défavorable au développement du commerce extérieur et plus spécialement à freiner le développement des importations. En effet, se baser sur le crédit documentaire comme seul moyen de règlement a prouvé son inadaptation, son coût cher a pesé lourdement sur la facture d'importation.

Les autorités monétaires ont constaté que le crédit documentaire est l'une des sources qui a fait exploser encore la facture d'importation. D'où le retour à l'adoption de l'ensemble de moyens de paiement avec la loi de finance 2014. Malgré cela, la facture d'importation continue toujours sa montée.

Le recours aux techniques de paiement à l'international pour freiner l'évolution des importations ou réguler les opérations du commerce extérieur s'est avéré vain et a prouvé ses limites, car il existe d'autres facteurs qui ont contribuer à ce phénomène : le mauvais fonctionnement du système bancaire a fortement limité l'efficacité des techniques documentaires de paiement en Algérie vu la mauvaise circulation de l'information, la lourdeur bureaucratique caractérisant les banques publiques qui sont toujours soumises à des interférences politiques favorisant l'import à l'investissement productif, la mauvaise gestion des grands projets générant des surcoûts exagérés, …etc. tant de facteurs qui ont provoqué l'explosion des importations en Algérie.

Conclusion générale

Conclusion générale

La chambre du commerce international a largement contribué au développement de la gestion du commerce international à travers la mise en place et la mise à jour des Incoterms et des règles concernant la présentation conforme des documents et les normes de leur contrôle, ainsi qu'une série de garanties à l'encontre des importateurs. Ce qui a permis d'éviter toute ambiguïté dans la répartition des frais et des risques entre l'importateur et l'exportateur, et tous conflits entre eux quant à la présentation des documents relatifs à leur transaction commerciale, et enfin de prémunir les importateurs contre le risque de défaillance de leurs fournisseurs, comme contrepartie équivalente du bénéfice d'engagements irrévocables de paiement accordé aux fournisseurs par les banques.

Le règlement des transactions commerciales internationales nécessite l'utilisation d'instruments de paiement. Le virement SWIFT est l'instrument le plus utilisé en raison de sa rapidité et de son coût moins cher. Cependant, s'il est effectué après l'expédition de la marchandise, il ne constitue pas une garantie de paiement pour l'exportateur. En plus, ce virement ne lui garantit pas le paiement si, à échéance, il ne recourt pas à une garantie bancaire ou à une couverture externe.

Malgré la forte volonté de dématérialisation des paiements par l'utilisation du virement informatisé, la lettre de change avalisée demeure relativement l'instrument de paiement le plus sûr à l'internationale. Même dans ce cas, la protection de l'exportateur nécessite un recouvrement externe ou bancaire. Pour ces raisons, les opérateurs du commerce international préfèrent adopter les techniques documentaires pour leurs règlements.

Il existe deux techniques documentaires de paiement : la remise documentaire et le crédit documentaire.

Les avantages de la remise documentaire, pour l'exportateur, sont la bonne foi des banques (la confiance) qui agissent dans l'opération et la réduction sensible des frais d'importation. Mais les risques de la remise documentaire sont nombreux, nous citons à titre d'exemple le retard dans la livraison, le non-respect de la qualité, quantité, le risque de non-paiement, de contestation de la valeur des documents et de l'interruption des activités en cas de force majeure. Dans tous les cas, les banques n'assument aucun engagement ni responsabilité pour le non-respect des instructions qu'elles transmettent.

Quant au crédit documentaire, le vendeur est payé sans avoir à attendre que les marchandises soient arrivées à destination et l'acheteur est assuré que les marchandises qu'il paie ont été bien expédiées par le vendeur. Lorsque les sociétés internationales d'assurances allouent une mauvaise note à un pays, ayant un risque pays très fort, cela oblige souvent les banques à régler les transactions en crédit documentaire. Aussi, le crédit documentaire peut traduire le risque d'insolvabilité d'un pays, c'est une commission/frais en pourcentage à payer par le donneur d'ordre.

Malgré la rigueur qui caractérise le contrôle des documents dans le crédit documentaire, la lourdeur de sa gestion, la longue durée de la circulation des documents originaux pour les expéditions en courts trajets, ainsi que son coût assez élevé surtout pour les petites opérations. Le crédit documentaire, avec son adaptation aux différentes activités commerciales et industrielles, demeure la technique de règlement la plus sécurisante, d'autant plus qu'il serait confirmé ; il offre des garanties aux deux partenaires commerciaux, l'exportateur a la certitude d'être payé dans les délais du fait de l'engagement pris par la banque, et l'importateur est assuré que son fournisseur ne sera réglé que s'il lui envoie les documents conformément aux termes et conditions du crédit.

En Algérie, la gestion des techniques de paiement à l'international est soumise aux compétences des pouvoirs publics. Pensant que le crédit documentaire allait permettre une baisse substantielle des importations, dynamiser la production hors hydrocarbures et garantir la traçabilité des opérations commerciales avec l'étranger, il l'en adopté en 2009 comme seul moyen de paiement, ce qui a éliminé les petits producteurs et importateurs qui n'ont pas l'assise financière adéquate pour attendre la venue de leurs marchandises. Cela provoque l'augmentation des prix des produits de consommateurs suite au manque de concurrence. Mais surtout l'explosion de la facture d'importation. Par conséquence, le crédit documentaire a démontré son inefficacité en tant que moyen de contrôle des importations.

Suite aux effets pervers de la généralisation du crédit documentaire, le gouvernement a décidé d'adopter le reste des techniques de paiement. Néanmoins, les importations ont continué encore leur montée. Il s'est avéré alors que les techniques de paiement ne sont pas la seule cause de l'explosion des importations. D'autres facteurs doivent être revus pour renforcer l'efficacité des techniques de paiement, il s'agit de :

- Libérer les banques publiques des interférences politiques. L'excès de formalisme et de bureaucratie a révélé plus de failles qu'une réglementation succincte bien conçue. Il appartient donc à l'administration algérienne de s'adapter au contexte international et d'établir des règles de fonctionnement plus souple.
- l'adaptation des réglementations internes devra dépasser la phase de transition pour pouvoir rattraper les retards déjà accusés.
- Orienter les banques vers les investissements productifs. Encourager la production et l'exportation hors hydrocarbures est d'une nécessité impérieuse dans le cadre des échanges internationaux. Cela permet de se procurer les devises nécessaires aux importations et encourager le développement économique du pays.
- Développer au même titre le marché financier pour mobiliser l'épargne et l'orienter vers l'investissement productif, toute en améliorant la performance des entreprises.
- La modernisation des systèmes de transmission et de règlement interbancaire, la constitution d'une base de données sur nos partenaires étrangers, la décentralisation de certains pouvoirs (au profit de l'agence bancaire) évitera des pertes de temps et d'argent.
- Le libre accès au commence extérieur des banques étrangères qui se sont lancées dans une concurrence des plus rudes, met nos banque dans l'obligation de développer et promouvoir ses services offerts aux opérateurs avec l'étranger.
- Renforcer le rôle des banques en matière de contrôle du commerce extérieur et des changes, et de le consolider dans l'intérêt de la banque elle-même et de l'économie nationale. Il est nécessaire de réformer le système bancaire actuel, en modernisant l'outil de gestion et en formant le personnel. C'est par la maitrise du système bancaire que les banques peuvent agir d'une manière favorable à l'investissement.

Enfin, c'est pour son commerce extérieur et sa monnaie, que l'Algérie va ressentir le poids de sa réinsertion dans l'économie mondiale. Son intégration dans le contexte du marché ouvert implique indéniablement son adaptation aux nouvelles réalités internationales, et elle ne sera que la conséquence d'une relance globale de notre économie et de la réussite du processus de transition d'un modèle centralisé.

Références bibliographiques

Ouvrages :

- Ghislaine Legrand et Hubert martin, commerce international, 3ème édition DUNOD, Paris, 2010.
- HADDAD.S & Collectif EPBI, ‘’les règles du commerce international, incoterms 2010’’, édition Pages Bleues, avril 2011.
- Idir KSOURI, "Le contrôle du commerce extérieur et des changes", 2ème édition revue, Edition Grand-Alger-Livres (G.A.L), Alger, 2008
- Lasary, , ’’Le commerce international’’, à la portée de tous 2005.
- Luc Bernet-Rollande, ‘’Principes de technique bancaire’’, 25ème édition, Paris, 2008.
- M. Lacheb. Droit bancaire, Imprimerie moderne des arts graphiques, Alger 2001.
- Philippe Monnier & Sandrine Mahier-Lefrançois, ‘’Les techniques Bancaires’’, Dunod, Paris, 2008.

Dictionnaires, guides et autres documents

- Collection guide-plus, ‘’Le guide de l’exportation’’, 2ème édition, G.A.L /M.L.P, 2003/2005.
- lexique d’économie, 11ème édition Dalloz, paris, 2010.

Mémoires et rapports

- Wassila, IGUERGAZIZ ‘’garanties bancaires internationales’’, rapport de stage BEA, Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe, 22ème promotion 2002-2003.
- Safia ZOURDANI, mémoire de magister, "le financement des opérations du commerce extérieur en algérie : cas de la BNA", Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou, 2012

Lois, règlements, ordonnances et décrets

- Loi de finance complémentaire 2009
- Loi de finance complémentaire 2010
- Loi de finance complémentaire 2011
- Loi de finance complémentaire 2014
- Loi n° 87-20 du 23 décembre 1987 portant loi de finances pour 1988.
- loi n°11-11 du 18.07.2011 portant la loi de finance complémentaire 2011.
- loi bancaire n° 86-12 du 19.08.1986 relative au régime des banques et du crédit.
- loi n° 88-01 du 12 Janvier 1988 portant loi d'orientation sur les Entreprises Publiques.
- loi n° 90-10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et le crédit.
- Ordonnance N°03-11 du 26.08.2003 relative à la monnaie et le crédit.
- ordonnance n° 09-01 du 22.07.2009 de la loi de finance complémentaire 2009.
- ordonnance n°66-366 du 29 Décembre 1966 portant création de crédit populaire d’Algérie.
- Règlement N° 07-01 du 03.02.2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l’étranger et aux comptes devises.

- Règles et usances uniformes RUU600 relative au crédit documentaire.

Articles de presses, conférences

- Conférence nationale sur le commerce extérieur du 30 au 31 mars 2015 à Alger. Ministère du commerce. Imprimerie du Centre National du Registre de Commerce (CNRC). Alger. 2015.

Sites internet

- http://www.jay-ci-partenaire.fr/formation-import-export-et-commerce international/formation-aux-incoterms-icc-2010/
- http://www.objectif-import-export.fr
- http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-d enlevement.html#E6CPT4MTf4jhVHlk.99
- https://www.cpa-bank.dz/
- http://www.algerie360.com
- Http://www.algerie-focus.comÉmission:AFALGERIE-FOCUS.ArticleparSat
- www.crédit-documentaire.com

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Tableau N°01 : Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat 10

Tableau N°02: avantages et inconvénients de l'utilisation du chèque à l'international..... 40

Tableau N°03 : Avantages et inconvénients de la lettre de change 42

Tableau N°04 : Avantages et inconvénients du virement Swift 52

Tableau N°05 : Pays membres de l'espace SEPA 54

Tableau N°06 : Les critères de choix des instruments de paiement international 55

Tableau N°07 : avantages et inconvénients du crédit documentaire *revolving* 67

Tableau N°08 : avantages et inconvénients du crédit transférable 69

Tableau N°09 : Les critères de choix des techniques de paiement international 82

Tableau N°10 : Statistique du commerce extérieur en Algérie (année 2014)..... 92

Liste des figures

Liste des figures

Figure N°01: schéma explicatif du déroulement de la garantie directe..... 25

Figure N°02: schéma explicatif du déroulement de la garantie indirecte 26

Figure N°03: Le circuit des documents et des paiements dans le crédit documentaire 64

Figure N°04: la mise en place d'un crédit documentaire transférable et son mécanisme.. 70

Figure N°05: Circuit de la remise documentaire..... 76

Figure N°06: Organigramme de la banque CPA..... 98

Figure N°07: Organigramme de l'agence CPA de Riadh EL-FETH 101

Figure N°08: Cachet de domiciliation bancaire 106

Liste des abréviations

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
B/L	Bill of Lading
B.C.B	Bon de Cession Bancaire
BDL	Banque de Développement Local
BIC	Bank Identifier Code
BO	Billet à Ordre
CAGEX	Compagnie Algérienne de Garantie des Exportations
CFR	Cost and Freight
CIP	Carriage, Insurance, Paid to
CIF	Cost, Insurance and Freight
CMC	Conseil de la Monnaie et du Crédit
CNRC	Centre National du Registre de Commerce
COFACE	COmpagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur
CPA	Crédit Populaire Algérien
CPT	Carriage Paid to
D/A	documents contre acceptation
D/P	documents contre paiement
DAP	Delivered At Place
DAT	Delivered At Terminal
DDP	Delivered Duty Paid
DLVI	Duplicata de la Lettre de Voiture Internationale
DOPEX	Direction des OPérations du commerce EXtérieur
EDI	Echange de Données Informatisées
EEE	Espace Economique Européen
EUR	Euro
EXW	ex work
FAS	free along side ship
FCA	free carrier
FOB	free on board
IBAN	International Bank Account Number
ISBP	International Standard Banking Practice
ISP	international stand-by practice
LCSB	La lettre de crédit stand-by
RIB	Relevé d'Identité Bancaire
RPIS	Règles et Pratique Internationales relatives au Stand-by
RUE	Règles Uniformes relatives aux Encaissements
RUU	Règles et Usances Uniformes
SEPA	Single Euro Payments Area
SWIFT	Society for Worldwide lnterbank Financial Telecommunications
T.O.B.A	taxes sur opérations de banques et d'assurances
LTA	La lettre de transport aérien
LTR	La lettre de transport routier
TVA	Taux sur valeur ajouté
UE	Union européen
UEL	Unités Economiques Locales
USD	devises

Liste des annexes

Liste des annexes

Annexe N° 01	La chambre du commerce internationale CCI
Annexe N° 02	La facture commerciale (Définitive)
Annexe N° 03	Le connaissement maritime *(bill of lading B/L)*
Annexe N° 04	Le contrat d'affrètement (charte partie)
Annexe N° 05	La lettre de transport aérien (LTA ou *Air Way Bill*)
Annexe N° 06	La brochure RUU 600
Annexe N° 07	Les termes non figurés dans les RUU 600
Annexe N° 08	La formule 4
Annexe N°09	Commission de domiciliation

Les annexes

La ‘’ CCI ‘’, appelée également l’organisation mondiale des entreprises, est créé en 1919 avec Cinq Pays : la France, l’Italie, les USA, la Belgique et l’Angleterre, son siège se trouve à Paris.

Elle est la seule organisation qui parle avec autorité au nom des entreprises de tous les secteurs dans le monde entier. (1) Elle a un statut consultatif de première catégorie (elle dispose d’un pouvoir consultatif) auprès de l’Organisation des Nations Unis « l’ONU » et de ses agences spécialisées. Cette organisation représente, en général, toutes les activités économiques internationales telles que le commerce, l’industrie, la finance, les transports, les assurances,…etc.

La CCI a mis en place des règles qui sont observées dans la plupart des pays et font partie intégrante du commerce international. Les principales règles concernent : les Incoterms, les Crédits Documentaires, les Remises Documentaires, les Banques de remboursement, les Garanties internationales et les documents du commerce extérieur.

La Cour Internationale d’arbitrage de la CCI a été Créée en 1923**,** première institution mondiale de règlements des différents commerciaux internationaux, son arbitrage est respecté dans le monde entier et ses sentences sont exécutoires.

Le rôle principal de la CCI vise à:

- Encourager la croissance économique,
- Lutter contre le protectionnisme,
- Promouvoir le commerce international,
- Privatiser et libéraliser les économies,
- Promouvoir l’économie de marché sur la base d’une concurrence libre et loyale entre les entreprises privées,
- Promouvoir l’investissement international,
- Etre présente dans les économies en transition.

Afin de faciliter la gestion du commerce international, la CCI a mis en place en 1936 des règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux « Incoterms ». La commissions des pratiques commerciales internationales de la CCI composée de membres originaires de toutes les régions du monde et représentatifs de tous les secteurs d’activité, a une grande expertise et celle-ci garantie que les incoterms réponde aux besoins des entreprises dans tous les pays.

FROM : CPA RIAD EL FETH PHONE NO. : NOV. 30 2015 03:15PM P1

BUFFALO ENERGY DRINKS GMBH · RIEDSTRASSE 1 · CH 6330 CHAM, ZG, SWITZERLAND

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
AGENCE RIADH EL FETH
DATE
18 | 02 | 24

INVOICE

invoice # SO2015-023
date 16.04.2015

BILLING ADDRESS

CK Food Import Export
114 city Pons
Kouba, Algiers
Algeria

Fiskalvertretung Ja

SHIPPING ADDRESS

CK Food Import Export
114 city Pons
Kouba, Algiers
Algeria

40,240.00 €
TOTAL

T2L/EUR1/EX1	SALES REP	DUE DATE	Incoterms®2010
EUR1/EX1	Buffalo Energy Drinks GmbH	16.04.2015	CFR

ITEM	DESCRIPTION	Quantity/Trays	UNIT PRICE	SUB-TOTAL
Buffalo Blue 250ml Algeria	FR, ES, GB, AR (SIN codes)	3'120	6.00 €	18,720.00 €
Buffalo Blue 250ml Algeria	FR, ES, GB, AR (SIN codes)	3'120	6.00 €	18,720.00 €

SUB-TOTAL	37,440.00 €
FREIGHT	2,800.00 €
TOTAL	40,240.00 €

REMARKS

Weight (2 containers)
Buffalo Classic, 6240 Trays a 250ml GROSS WEIGHT kg 41'004 kg
NET WEIGHT kg 39160

Transport: Shipping port La Spezia by Sea. Shipping company: CNAN

Shipment documents: a)EUR1 (Giotti), b)certificat of origin (Giotti), c)EX1 declaration d'exportation (Giotti), d)3original commercial invoices e)3original EL (DB Group), f)certificat of conformity, g)certificat of quality g)certificat of analysis, h)packing list

„TVA.Nr/UID: IT02762930218 representant fiscal art. 17 DPR 633/72 - Représentant fiscal: Gasser Springer & Partner TVA Nr 00631180213 Via Merano/Meranerstrasse 8, 39011 Lana ,
„Outside EU: Export, unterliegt nicht der MwSt. I.S. Art. 8 DPR 633/72 - Esportazione non imponibile ai sensi dell'art. 8 DPR 633/72"

CFR Algiers Port
Payment terms: Remise documentaire à vue
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE CPA
OREF NIVEAU 104 RIADH EL FETH
El Madania, Alger (16), Algérie

Currency: EUR
IBAN: CH16 0023 0230 1655 1360 M
SWIFT: UBSWCHZH80A
Bank: UBS AG
Bahnhofstrasse 45, 8001 Zürich

Total amount: 40'240 Euro (fortythousendtwohundredforty Euro)

BUFFALO ENERGY DRINK GMBH CHAM SWITZERLAND

INFO@BUFFALOENERGYDRINK.COM
Tel: +41417554000 Fax: +41415580225 MWST Nr 631 706 283 EU Partita IVA 02762930218

FROM : CPA RIAD EL FETH PHONE NO. : NOV. 30 2015 03:16PM P2

BILL OF LADING FOR COMBINED TRANSPORT OR PORT TO PORT SHIPMENT

MEDKON LINES

SHIPPER:
SOZER GIDA URUNLERI TIC. ...
Atakurgaz mahallesi 157. ...
Esenyurt /Istanbul-TURKEY

B/L No. MEDMARDAA ...

BKG No.

CONSIGNEE:
SARL CROWN DISTRIBUTION
LOT NO 04 VILLA NO 167 DOUERA ALGER
ALGERIE
TEL:+601123843069
salesspacific137@gmail.com

NOTIFY ADDRESS:
SAME AS CONSIGNEE

LOCAL VESSEL	FROM	PLACE OF ACCEPTANCE (Applicable only when this document is used as a Combined Transport B/L)
OCEAN VESSEL / VOYAGE NO.: BURAK BAYRAKTAR SW04S15	PORT OF LOADING: MARDAS PORT	
PORT OF DISCHARGE: ALGER PORT	FINAL DESTINATION (FOR TRANSHIPMENT)	PLACE OF DELIVERY (Applicable only when this document is used as a Combined Transport B/L): SUD ENTREPOT ET AUXILIAIRES

CONTAINER NUMBERS / MARK AND NUMBERS — NUMBER AND KIND OF PACKAGES, DESCRIPTION OF GOODS — MEASUREMENT (CUBIC METERS) — GROSS WEIGHT (KILOS)

"SAID TO CONTAIN"
"SAID TO WEIGHT"
"SHIPPERS LOAD, STOW, SECURE, LASH AND COUNT."
2 x 20' FULL CNTR(S) TOTAL : 5,000 COLIS , 27,540.000 KGS/GROSS
STOCK CUBES CHICKEN - BEEF - LAMB

PIECES	CONTAINER NO	SIZE/TYPE	SEAL NO	TARE	CARGO GROSS WEIGHT
2,500 COLLIES	BLTU 2363302	20' DV	032254	2200	13,77[illegible].000 KGS
2,500 COLLIES	CAXU 6448132	20' DV	032256	2200	13,77[illegible].000 KGS

SHIPPED ON BOARD 04.09.2015

EXCESS VALUE DECLARATION	Total No. of Containers/Packages: (2) Two FULL	RECEIVED in apparent good condition except as otherwise indicated herein, the number of packages listed in the Carrier's Receipt, said to contain the goods described in the Particulars Furnished by Shipper (contents, weight and measurement unknown to Carrier) to be transported to the port or discharge, or to such other place authorized or permitted herein, or so near thereto as the vessel can get, lie and leave, always in safety and afloat and without delay, and there to be delivered to consignee, or authorized receiver, or on carried on payment of all charges due thereon. In accepting this Bill of lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its terms, conditions and exceptions whether printed, stamped or written or otherwise incorporated, notwithstanding the non-signing of this Bill of lading by the Merchant.
Freight and Charges	Prepaid / Collect	
CTR STATUS MOVE TYPE: FCL/FCL	FREIGHT TYPE	N.OF ORIGINALS B(S)/L: 3/Three
FREIGHT PAYABLE AT: FREIGHT PREPAID		PLACE OF ISSUE AND DATE OF ISSUE: ISTANBUL 04.09.2015

IN WITNESS of the contract herein contained the number of originals stated opposite have been issued, one of which being accomplished the other (s) to be void.
As Carrier :

Le contrat d'affrètement ou connaissement de charte-partie

Charte-partie s'écrit aussi **charte partie** ou **chartepartie**, mais c'est surtout la première graphie qui est attestée dans les dictionnaires. Au pluriel, des **chartes-parties**. On trouve, pour des raisons de commodité de la lecture des jugements et des *chartes-parties* elles-mêmes, l'abréviation ***charte-p***.

Charte-partie est un terme juridique technique à appartenance exclusive. Il ne s'emploie guère aujourd'hui qu'en droit maritime. « *La charte-partie accorde au navire le droit de faire escale en cours de route.* »

Dans les pays de tradition civiliste, le droit maritime moderne distingue le contrat d'affrètement (ou **charter**, terme emprunté à l'anglais) du contrat de transport. Le premier est utilisé lorsqu'un navire ou une partie de navire est mis à la disposition de quelqu'un (appelé l'**affréteur**); l'écrit qui le constate s'appelle la **charte-partie**. La **charte-partie** est donc l'instrument du contrat d'affrètement. Elle stipule les obligations des parties et leur tient lieu de loi. « *Le contrat, lorsqu'il est écrit, est constaté par une charte-partie qui énonce, outre le nom des parties, les engagements de celles-ci et les éléments d'individualisation du navire.* » Le second sert à définir les rapports entre l'expéditeur et le transporteur de marchandises; on nomme **connaissement** l'écrit qui le constate.

En common law, l'anglais emploie les mêmes mots "charter-party" et "charter" pour désigner à la fois l'affrètement d'un navire et l'écrit qui le constate, tandis que son contraire, "bill of lading", à l'instar du **connaissement** du droit civil, ne désigne que l'écrit. Lorsqu'on exprime la common law en français, on évitera d'employer **charte-partie** pour désigner l'affrètement lui-même; on parlera plutôt de l'**affrètement** (ou du **contrat d'affrètement**) **par charte-partie** ou, suivant un usage devenu courant en France, du **charter**.

Il arrive qu'un **connaissement** soit joint à un contrat d'affrètement. On parle alors d'un *connaissement émis en vertu d'une charte-partie* ou, plus brièvement, d'un *connaissement de charte-partie.* Le terme *contrat de charte-partie* forme un léger pléonasme; on le trouve dans la documentation.

Règles et Usances 600 :

Les Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires régissent les rapports entre les banques et les entreprises dans le déroulement du crédit documentaire. Elles constituent une contribution précieuse à la facilitation du commerce international et ont été publiées pour la première fois en 1933 par la Chambre de Commerce Internationale. Elles sont utilisées quotidiennement dans 160 pays par les importateurs, les exportateurs, les banquiers, les juristes qui souhaitent sécuriser leurs paiements internationaux.

La version actuelle (RUU 500) est entrée en vigueur le 1er janvier 1994. Pour que les RUU 600 soient applicables, elles doivent être spécifiées dans les conditions du crédit documentaire. Contrairement aux Incoterms, seule la dernière version des RUU est applicable quand le crédit s'y réfère.

Esprit, contexte et objectifs généraux de la révision :

La Commission des Pratiques et Techniques bancaires ainsi que les comités nationaux d'ICC, soucieux de s'adapter aux évolutions constantes notamment en matière de jurisprudence nationale et internationale et en matière d'innovation technologique a décidé, il y a trois ans, de réviser les règles et usances 500 en vigueur depuis le 1er janvier 1994.
Le comité national français a très largement contribué à cette révision. Les Commissions ICC « transport et logistique », « assurance » et « droit et pratique du commerce international » ont été consultées.

Principales Evolutions :

Il n'y a pas de révolution dans la rédaction de ces nouvelles règles et usances.
Cependant, le but de ces nouvelles règles à paraître est qu'elles soient plus claires que les précédentes et qu'elles puissent être utilisées directement par tous les acteurs du commerce international afin d'éviter toute interprétation.

Il est à noter qu'en matière de crédit documentaire, 4 contrats sont concernés : le contrat commercial, le contrat de transport, le contrat d'assurance et le contrat de financement qui sont chacun autonomes mais il y a interaction entre eux. Il ne faut donc pas qu'il y ait des contradictions ou des divergences entre eux (par exemple en matière d'assurance) sinon le crédit documentaire ne pourra pas être utilisé correctement.

Revenons sur les principales évolutions :

• disparition des règles concernant le crédit « révocable ». Une banque pourra toujours émettre un crédit révocable mais devra indiquer précisément les formes et règles de révocation dans les conditions spéciales de son crédit.;

• chaque crédit documentaire devra expressément inclure une référence aux RUU 600 y compris pour les émissions de crédit par Swift ;

• création de deux articles essentiels :

- l'article 2 concerne les définitions de termes considérés comme essentiels comme « complying presentation » (présentation conforme des documents), advising bank (banque notificatrice), applicant (donneur d'ordre), banking day (jour bancaire) , beneficiary (bénéficiaire…)

- l'article 3 traite des interprétations

• les articles 7 et 8 : une clarification est apportée sur le rôle des banques émettrice et confirmante

• les articles 7c, 8c & 12b : l'escompte et l'avance sont incorporés dans les RUU 600.

• l'article 12 précise le rôle de la banque désignée (dénommée) chargée de réaliser le crédit documentaire.

• l'article 13a : règles concernant le remboursement de banque à banque (application des RUR 525)

• l'article 14 est l'article « phare » des nouvelles règles et usances 600 : Il s'agit des normes d'examen des documents : « Standard for examination of documents ».

La notion d'apparence de conformité des documents (« on its face ») ainsi que les termes « délai raisonnable » et « soins raisonnables » sont abandonnés.

Les adresses des bénéficiaires et des donneurs d'ordre peuvent être différentes si elles restent dans le même pays. Ainsi, les détails pour les contacts dans l'adresse des bénéficiaires (tél, fax, e-mail…) ne seront pas pris en compte. Cependant ces adresses et détails concernant le donneur d'ordre doivent être identiques au crédit pour l'adresse des « consignee » (destinataire) et « notify » (notifier) exigés dans le crédit pour les documents de transport.

• l'art 14b : Il introduit un raccourcissement du délai d'examen des documents. Les banques réalisatrice et émettrice disposent désormais chacune de 5 jours ouvrés au lieu de 7 jours suivant le jour de réception des documents pour examiner les documents et déterminer leur conformité au crédit documentaire.

Les données dans un document n'ont pas besoin d'être rigoureusement identiques aux autres données (à la virgule près) mais ne doivent en aucun cas être en conflit avec ces données dans le document lui-même / les autres documents / le crédit. La banque ne peut pas désormais refuser de « lever » les documents sous prétexte que l'on ne retrouve pas exactement les mêmes termes.

• l'article 14d : la banque a la possibilité de retourner à la partie présentatrice un document qui n'est pas requis

• l'article 15 : procédure à suivre lors de la présentation de documents conformes

• l'article 16 : procédure et formes de la notification en cas de présentation de documents non conformes

• l'article 17 : détermination des originaux et des copies de documents

• l'article 19 : Le document de transport multimodal est mis en tête des articles relatifs au transport (art 19 à 25) pour signifier sa primauté. Il y a désormais des exigences plus claires concernant la présentation de ce document. En effet, le document de transport maritime pur de port à port ne représente que 10 à 15% des flux de marchandises (hors pétrole). Il était donc nécessaire d'apporter des précisions sur ce document.

• abandon de l'article 30 des RUU 500 concernant les documents de transport émis par les transitaires. Un document de transport émis par un transitaire agissant en tant que transporteur est accepté s'il répond aux exigences relatives aux documents de transport. Cependant la rédaction des différents articles de transport n'interdit pas la présentation de documents établis par des transitaires agissant en tant que transporteur (contractuel).

• l'article 32 relatif aux documents de transport : Confirmation que la mention de « clean » ou « net » n'est pas exigible sur un document de transport même si le crédit demande un document « clean on board ».

• l'article 36 : Les actes de terrorisme sont introduits dans les cas de force majeure. Il n'y a aucune responsabilité des banques. Elles n'honoreront pas ou ne négocieront pas à la reprise de leur activité si le crédit expire durant l'interruption de leur activité.

• crédits (ou lettre de crédit) réalisables par négociation : différents articles (7 a.v., 8a.i.e, 8a.ii., 8b, 8c, 12a &12c) permettent de mieux définir la négociation du crédit documentaire qui est la forme la plus sécurisante des financements possibles dans le cadre des crédits.

• L'article 2 apporte une définition claire du terme « négociation » En effet, la négociation signifie l'achat par la banque nommée (banque désignée chargée de réaliser le crédit documentaire) des traites tirées sur une autre banque que la banque nommée et/ou des documents lors d'une présentation conforme soit par l'avance ou l'accord d'avance des fonds au bénéficiaire le ou avant le jour ouvré lors duquel le remboursement est dû à la banque nommée

Les termes non figurés dans les RUU 600.

Les termes non figurés dans les RUU 600

Les termes “documents d’expédition”, “documents anciens acceptables”, “documents de tiers acceptables” et “pays d’exportation” ne devraient pas être utilisés car non définis dans les RUU 600. Si ces termes apparaissent néanmoins dans le crédit, ils devraient être interprétés comme suit:

- **“documents d’expédition” :**

Tous les documents (et pas seulement les documents de transport), sauf les traites, requis en vertu du crédit.

- **“documents anciens (angl. stale documents) acceptables” :**

Les documents présentés plus de 21 jours après la date d’expédition sont acceptables s’ils sont présentés au plus tard à la date limite pour la présentation telle que fixée dans le crédit.

- **“documents de tiers acceptables” :**

Tous les documents sauf les traites mais y compris les factures peuvent être émis par une partie autre que le bénéficiaire. A noter que l’article 14 des RUU prévoit déjà que les documents de transport ou autres documents puissent indiquer un chargeur autre que le bénéficiaire.

- **“pays d’exportation” :**

Pays où le bénéficiaire est domicilié, pays d’origine des marchandises, pays de prise en charge par le transporteur, pays d’où l’expédition est effectuée.

Nature des opérations	Montant des commissions	Date de valeur
1. opérations à l'import		
1.1. domiciliation	3.000 DA/par dossier	
1.2. CREDOC à l'import • ouverture du crédit documentaire • modification du crédit documentaire **Engagements :** • crédit documentaire à vue provisionné en totalité (100%) • crédit documentaire à vue non provisionné • commissions de change et de règlements	• Com.fixe 3.000 DA + Swift (2.500 DA) • Com.fixe 3.000 DA + frais Swift (2.500 DA) • 0,25% par trimestre indivisible avec un minimum de 2.500 DA • 0,65% par trimestre indivisible avec un minimum de 2.500 DA • 0,25% avec minimum de 2.500 DA+ frais Swift 2.500 DA	• Date d'ouverture • Date de modification • Par trimestre indivisible, payable au début de chaque trimestre • Par trimestre indivisible, payable au début de chaque trimestre
1.3. Rem doc à l'importation • Commission d'acceptation • Commission de transfert	• 3.000 DA • 2,5 %0 (pour mille) flat avec min. 2.500 DA + frais de la correspondance + récupération frais Swift 2.500 DA	
1.4. opérations de transfert • Par prélèvement dinars • Par compte devise	• 2,5 %0 (pour mille) flat avec min. 2.500 DA + frais de la correspondance + récupération frais Swift 2.500 DA • 2,5 %0 (pour mille) flat avec min. 2.500 DA + frais de la correspondance + récupération frais Swift 2.500 DA	• Valeur : date de paiement. La commission est à prélever en DA • Idem que ci-dessus
2. Opération à l'exportation		
2.1. Domiciliation	• 3.000 DA/dossier	

(*) Compte non tenu des frais justifiable (commission de change de la banque d'Algérie, etc.…).

Table des matières

Introduction générale 1

CHAPITRE I : Environnement juridique et règlementaire international des techniques de payement

Introduction 5
Section 01 : Incoterms, règles et usances en vigueur de la CCI 6
1. Définition et rôle des incoterms 6
1.1. Définition des incoterms 6
1.2. Rôle des incoterms 6
2. Présentation des différents incoterms en vigueur de la version 2010 7
2.1. EXW : ex work 7
2.2. FCA : free carrier 7
2.3. FAS : free along side ship 8
2.4. FOB : free on board 8
2.5. CFR : cost and freight 8
2.6. CIF : cost, insurance and freight 9
2.7. CPT: carriage paid to 9
2.8. CIP: carriage, insurance, paid to 10
2.9. DAT: Delivered At Terminal 10
2.10. DAP: Delivered At Place 11
2.11. DDP : Delivered Duty Paid 11
3. Classement des incoterms de la version 2010 14
3.1. Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur 14
3.1.1. Groupe E 14
3.1.2. Groupe F 14
3.1.3. Groupe C 14
3.1.4. Groupe D 14
3.2. Selon le mode de transport 14
3.2.1. Transport Multimodal 14
3.2.2. Transport Maritime ou Fluvial 14
3.3. Selon le type de la vente 15
3.3.1. Vente départ 15
3.3.2. Vente arrivée 15
4. Limite des incoterms 15
Section 02 : Les documents du commerce extérieur 15
1. Les documents de prix 15
1.1. La facture pro forma 15
1.2. La facture commerciale 16
1.3. La facture consulaire 16
1.4. La note de frais 16
2. Les documents de transport 16
2.1. Le connaissement maritime 17
2.2. La lettre de transport aérien 18
2.3. Duplicata de la Lettre de Voiture Internationale 18
2.4. La lettre de transport routier 18
2.5. Récépissé postal 18
3. Les documents d'assurance 19
3.1. La police d'assurance 19
3.1.1. La police flottante ou police d'abonnement 19
3.1.2. La police au voyage 19
3.2. Le certificat d'assurance 19

3.3. L'avenant d'assurance 19
4. Les documents annexes 20
4.1. Certificat d'origine 20
4.2. Certificat de poids 20
4.3. Note de colisage 20
4.4. Certificat d'analyse 20
4.5. Certificat d'usine 20
4.6. Certificat sanitaire 21
4.7. Certificat phytosanitaire 21
4.8. Certificat de circulation de marchandises 21
4.9. Facture douanière 21
4.10. Facture consulaire 21
Section 03 : les garanties internationales 22
1. Différence juridique cautions-garanties 22
1.1. Garantie 22
1.2. Cautionnement 23
1.1.1. Cautionnement simple 23
1.1.2. Cautionnement solidaire 23
2. Les intervenants de la garantie bancaire internationale 24
2.1. Le donneur d'ordre 24
2.2. Le bénéficiaire 24
2.3. Le garant 24
2.4. Le contre garant 24
3. Les formes de la garantie selon le nombre d'intervenants 25
3.1. La garantie directe 25
3.2. La garantie indirect 25
4. Les formes de garanties selon les modalités de mise en jeu 26
4.1. La garantie à première demande 26
4.2. La garantie motivée 26
4.3. La garantie documentaire 27
5. Les différents types de garanties de prestation 27
5.1. La garantie de soumission 27
5.2. La garantie de restitution d'acompte 27
5.3. La garantie de bonne exécution 27
5.4. La garantie de retenue de garantie ou de dispense de retenue de garantie 28
5.5. La garantie d'avaries communes 28
5.6. La lettre de crédit stand-by 28
6. Les différents types de garantie de paiement 29
6.1. La lettre de crédit stand-by 29
6.2. La garantie de paiement 29
7. Autres garantie 29
7.1. La garantie pour connaissement manquant 30
7.2. La garantie d'admission temporaire 30
7.3. Le crédit d'enlèvement 30
7.4. La garantie de découvert local 31
8. La vie des garanties 31
8.1. La gestion de l'engagement 31
8.1.1. La rédaction du montant du contrat 31
8.1.2. L'augmentation du montant de l'engagement 31
8.1.3. La prolongation de la date limite de validité 31

8.1.4. Le dégagement ou main -levée 32
8.1.5. La mise en jeu de garantie 32
8.1.6. Le référé et la saisie-arrêt 32
8.1.7. Coûts de l'opération 33
8.2. Les risques 34
Conclusion 35

CHAPITRE II : les instruments de paiement à l'international

Introduction 37
Section 01 : Le chèque 38
1. Définition du chèque 38
2. Typologie des chèques 39
2.1. Chèque d'entreprise 39
2.1.1. Chèque visé 40
2.1.2. Chèque certifié 40
2.2. Chèque de banque 41
2.3. Chèque « sauf bonne fin » 41
3. avantages et inconvénients du chèque pour le commerce international 42
Section 02 : Les effets de commerce 43
1. La lettre de change 43
1.1. L'échéance 45
1.1.1. À une certaine date 45
1.1.2. À une certaine date 45
1.1.3. À vue 45
1.1.4. À un certain délai de vue 45
1.2. Le lieu de paiement 46
1.2.1. L'acceptation 46
1.2.2. L'aval 47
1.2.3. Valeur en… 47
1.2.4. La provision 47
1.2.5. L'endossement 47
1.2.5.1. L'endos translatif de propriété 48
1.2.5.2. L'endos de procuration 48
1.2.5.3. L'endos pignoratif 49
1.2.6. La solidarité des signataires 49
1.3. Le paiement de la lettre de change 49
1.3.1. Délais de présentation 49
1.3.2. Délais des recours 49
1.3.3. Modalités de paiement 49
1.4. La perte de la lettre de change 50
2. Le billet à ordre 50
Section 03 : Le virement bancaire international 52
1. définition et caractéristiques 52
2. Virement SEPA 54
Conclusion 58

CHAPITRE III : les techniques de paiement à l'international

Introduction 60
Section 01 : Le crédit documentaire 61
1. Définition et principes fondamentaux du crédit documentaire 61

2. Circuit du crédit documentaire 63
2.1. Donneur d'ordre 63
2.2. Banque émettrice 63
2.3. Bénéficiaire 63
2.4. Banque notificatrice 63
2.5. Banque confirmatrice 63
3. Réalisation et formes du crédit documentaire 65
3.1. Réalisation du crédit documentaire 65
3.1.1. Réalisation par paiement à vue 65
3.1.2. Réalisation par paiement différé 65
3.1.3. Réalisation par acceptation 66
3.1.4. Réalisation par négociation 66
3.2. Formes de crédit documentaire 66
3.2.1. Crédit documentaire révocable 66
3.2.2. Crédit documentaire irrévocable 66
3.2.3. Crédit documentaire irrévocable et confirmé 67
4. Avantages et inconvénients du crédit documentaire 67
3.1. Avantages du crédit documentaire 67
3.1. Inconvénients du crédit documentaire 67
5. Les crédits documentaires spéciaux 68
5.1. Crédit *Green clause* et Crédit *Red clause* 68
5.2. Le crédit documentaire *revolving* 68
5.3. Crédit documentaire transférable 69
5.4. Le crédit documentaire adossé (back to back) 71
5.4.1. Risques documentaires 73
5.4.2. Risques de non-paiement 73
5.4.2. La fraude dans crédit documentaire 73
5.4.2. La fraude matérielle 74
5.4.2. La fraude intellectuelle 74
Section 02 : La remise documentaire *75*
1. Définition et mode de réalisation de la remise documentaire 75
2. Circuit de la remise documentaire 75
2.1. Donneur d'ordre 75
2.2. Banque remettante 75
2.3. Banque présentatrice 76
2.4. Bénéficiaire 76
3. Avantages et inconvénients de la remise documentaire 77
3.1. Avantages de la remise documentaire 77
3.2. Inconvénients de la remise documentaire 78
Section 03 : Autres techniques de paiement 78
1. L'encaissement simple 78
2. Le contre-remboursement 79
3. Compte à l'étranger 80
Conclusion 83

CHAPITRE IV : Les techniques de règlement en Algérie

Introduction 85
Section 01 : cadre règlementaire des techniques de paiement en Algérie 86
1. Contrôle du commerce extérieur et de changes 86
1.1. Principes directeurs du contrôle des changes 87
1.2. Domiciliation bancaire 88

1.3 Objectifs de l'institution du contrôle des changes 90
2. Evolution des techniques de paiement en Algérie 91
2.1. Loi de finance complémentaire 2009 91
2.2. Loi de finance complémentaire pour 2010 92
2.3. Loi de finance complémentaire pour 2011 93
2.4. Loi de finance complémentaire pour 2014 93
Section 02 : présentation de la banque CPA et de l'agence Riadh EL-FETH 97
1. Présentation et missions de la banque CPA 97
1.1. La création du CPA 99
1.2. La restructuration du secteur bancaire 99
1.3. Le nouveau cadre de régulation monétaire et bancaire (loi n° 90-10 du 14/04/1990) 100
2. Agence CPA 185 Riadh EL-FATH (unité d'accueil) 101
2.1. Présentation générale de l'agence CPA 185 de Riadh EL-FETH 101
3. Place et rôle du service étranger dans l'organisation de la banque 102
Section 03 : Présentation pratique d'un cas d'importation (SYSMED Import/Export) *103*
1. Présentation du donneur d'ordre 104
2. Traitement pratique de l'opération d'importation 104
2.1. Vérifications et constitution de la provision 104
2.2. Ouverture du dossier de domiciliation 105
2.3. Traitement de la lettre de crédit 108
2.3.1. Ouverture de la lettre de crédit 108
2.3.2. Réception du pli cartable 110
2.3.3. Réception du pli bancaire 111
2.3.4 Règlement financier 112
2.4. Gestion du dossier domiciliation 113
2.5. L'apurement du dossier de domiciliation 113
2.5.1. L'inventaire 114
2.5.2 L'établissement du bilan 114
2.5.3 Le compte rendu 115
2.6. Archivage du dossier de domiciliation 115
Conclusion 116

Conclusion générale 118
Références bibliographiques
Liste des tableaux
Liste des figures
Liste des abréviations
Liste des annexes
Les annexes
La chambre du commerce internationale I
La facture définitive II
Le connaissement maritime III
Le contrat d'affrètement IV
La lettre de transport aérien LTA V
La brochure RUU 600 VI
Les termes non figurés dans les RUU VII
La formule 4 VIII
Commission de domiciliation IX

Table des matières