

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



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DES SCIENCES DE
GESTION ET DES SCIENCES COMMERCIALES
DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES

Memoire de fin d'étude

En vue de l'obtention d'un diplôme de Master sciences commerciales
option: FINANCE

Thème :

les mécanismes de financement bancaire
d'une opération d'importation à travers le
crédit documentaire au sein de CPA

Encadré par:

M.CHENANE AREZKI

Devant le jury composé de

M.SAHALI NORDINE

M.SAHNOUNE MOUHEND

M. NAIT AMAR

présenté par:

M^{elle} BOUINDOUR SAFIA

M^{elle} BOUKHARI SABRINA

Session : Septembre 2015

2014-2015

Remerciements

En tout premier lieu nous remercions le DIEU, tout puissant, qui nous a éclairé le bon chemin et qui nous a aidé à réaliser ce modeste travail dans les meilleures conditions ainsi que toutes personnes qui, d'une manière ou d'une autre, ont contribué au bon déroulement de ce travail.

Nous tenons à remercier particulièrement notre promoteur monsieur CHENANE AREZKI chef de département des sciences commerciale à l'université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou qui nous a aidé avec patience et gentillesse et nous a fait de sa grande expérience ainsi que de ses précieuses remarques qui ont grandement contribué à améliorer la qualité de ce mémoire.

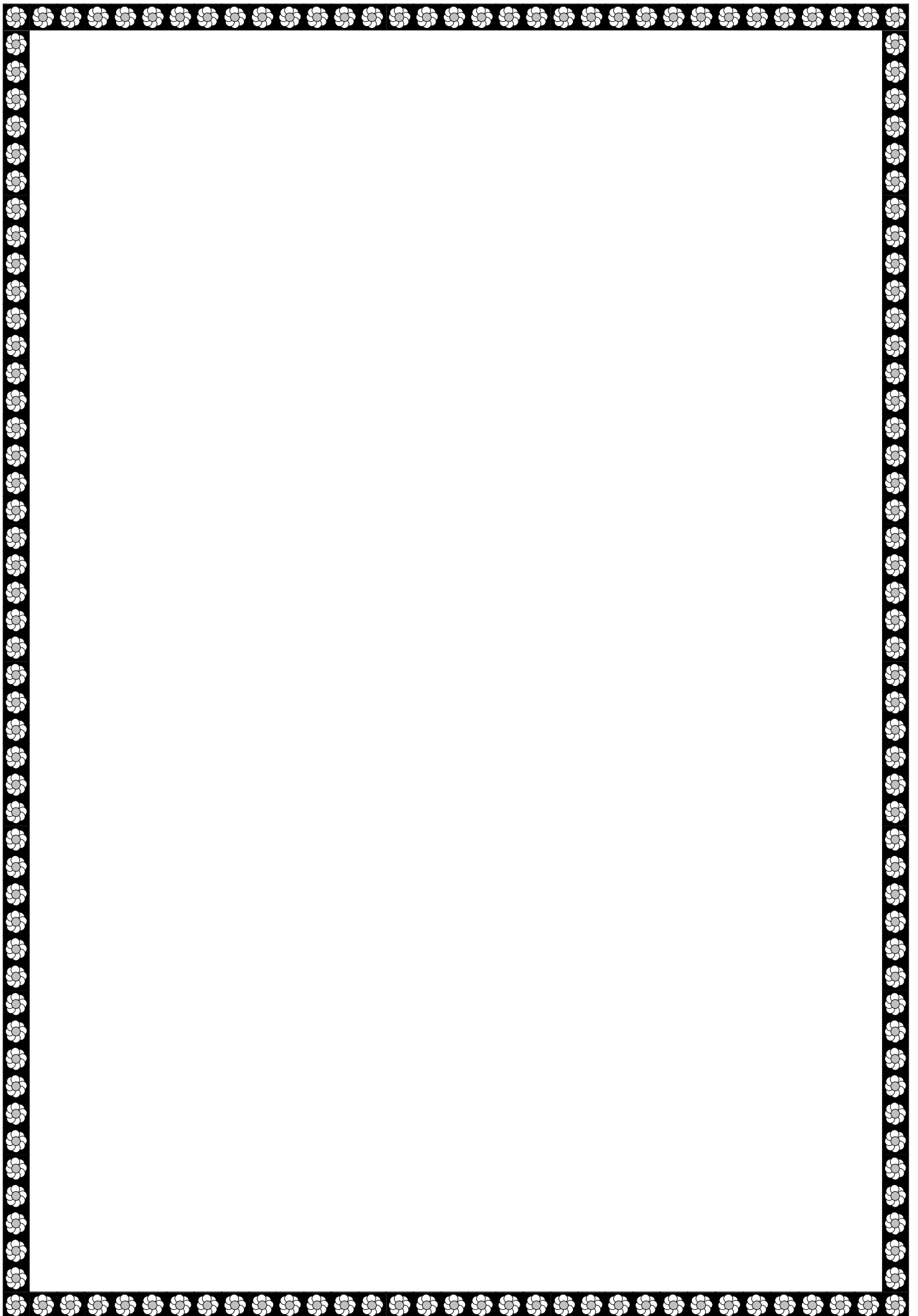
Nous tenons à remercier tous les enseignants de la faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion pour les connaissances qu'on a pu acquérir auprès d'eux.

Nous souhaitons exprimer notre gratitude à monsieur ISMAIL BOURHLA notre encadreur et KIRBACHE TARIK chef de service, à la direction des opérations extérieur à Algie avec madame ARRAB au CPA de tizi ousou, qui nous a encadrés, guidés et permis de mener ce travail dans les bonnes conditions.

Nous remercions également : les responsables de la DOPEX du crédit populaire d'Algérie notamment M. chihabe le directeur et M. Mohamed Bouaza

En fin, nous adressons nos plus sincères remerciements à tous nos proches plus particulièrement nos parents et nos amis qui nous ont toujours soutenu et encouragé au cours de la réalisation de ce travail.

OSAFIA & OSABRINA



Dédicace

Je dédie ce mémoire

À mes chers parents ma mère et mon père

Pour leur patience, leur amour, leur soutien et leur encouragement

À mon chère marie MASSINISSA qui m'encourage toujours

*À mes frères : Amirouche et sa femme Kahina, Sofiane et sa femme Fatiha et
Fatah*

À ma sœur Hamida et son époux

À mes neveux Rayane et Ilyane

À ma belle mère et mon beau père

À mes belles sœurs et beaux frères

À ma copine et binôme Sabrina et tout sa famille

À mes copines Syla, Noria, Sonia, Dalila, Rahma, Amel et Ouardouche

À mes amis et camarades de la première promo master finance

*Sans oublier tout les professeurs que ce soit du primaire, du moyen, du
secondaire ou de*

L'enseignement supérieur

QUE Dieu vous protèges

Bouindour Safia

Dédicace

*Je tiens à exprimer ma vive gratitude à tous ceux qui m'a soutenu tout au long
de ce travail, particulièrement :*

*Mes chers parents (maman et papa) qui m'ont légué la verve de la
connaissance et à que je doit toute la reconnaissance*

*Mon cher marie « MASSINISSA » qui m'a encourager toute au long de ce
travail*

Mes sœurs chérie Yasmina et Asma

Mes frères Nadjibe, Sid Ali et Abderrahmane

Mes beaux parents qui m'entour d'un amour inconditionnel

A la mémoire de mes grands parents

A ma grand-mère

A mes belles sœurs et beaux frères

A toute ma famille et ma belle famille

A mes très chère proche : Lydia, Sakina et Lila

A ma chère amie et binôme Safia et sa famille

A toute la section de master finance, promotion 2015

Soukhari Sabrina

QUE Dieu vous protèges

Introduction général

Chapitre 1 : les éléments théorique sur le commerce extérieur

Introduction

Section 1 : l'évolution de commerce extérieure

Section 2 : le contrat de commerce international

Section 3 : les incoterms

Section 4 : les documents commerciaux

Section 5 : la domiciliation bancaire

Conclusion

Chapitre2 : les techniques de paiement de commerce extérieur

Introduction

Section 1 : Les termes de paiement

Section 2 : les instruments de paiement

Section 3 : Les techniques de paiement documentaire

Section 4 : Les litiges en matière de crédit documentaire

Section 5 : Les irrégularités liée au crédit documentaire

Conclusion

Chapitre 3 : le déroulement d'une opération de commerce extérieure par le crédit documentaire : cas d'une opération d'importation/exportation évolue du cadre réglementaire.

Introduction

Section 1 : le crédit documentaire avant la création du système V7 (les années 80)

Section 2: le crédit documentaire après la création du système V7

Section 3 : les risques de crédit documentaire

Section 4 : les types de problème que peuvent reconnaître les acheteurs et les vendeurs dans le cadre des échanges internationaux

SOMMAIRE

Conclusion

Chapitre 4 : le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de CPA

Section1 : présentation de l'organisme d'accueil CPA (DOPEX)

Section 2 : Présentation du Crédit Populaire d'Algérie (agence TIZI OUZOU)

Section 3 : présentation d'un cas d'étude : dossier d'importation_

Section 4 : l'analyse de crédit documentaire par un guide d'entretien

Section 5 : les avantages et les inconvénients de crédit documentaire

Conclusion général

Bibliographie

Listes des Annexes

Liste des tableaux

N°	Titre
01	La répartition des couts entre le vendeur et l'acheteur
02	Cas de paiement a vue
03	Paiement par acceptation
04	Paiement différé
05	Paiement par négociation
06	Les SWIFT

Liste des schémas

n°	Titre	Page
01	Fonctionnement du crédit documentaire	
02	Fonctionnement du crédit irrévocable	
03	Fonctionnement du crédit irrévocable et confirmé	
04	Fonctionnement de la lettre de crédit stand-by	
05	Fonctionnement du crédit avec Red Clause/Green Clause	
06	Fonctionnement du crédit transférable	
07	Le fonctionnement du crédit adossé (back to back)	
08	La première phase de l'opération de compensation	
09	La deuxième phase de l'opération de compensation	

Liste des abréviations

RUU : règle et usances uniforme

CCI : chambre de commerce international

CT : crédit

DT : débit

Credoc : crédit documentaire

CPA : crédit populaire d'Algérie

DOPEX : la direction des opérations extérieures

LCSB : lettre de crédit stand-by

SWIFT: Society worldwide interbank financial telecommunications

Incoterms: termers du commerce international

DEV: devises

DA: dinar Algérien

CECB: Compagnie Française de crédit et de banque

TVA : taxe sur la valeur ajoutée

Introduction générale

Introduction Générale :

Le commerce extérieur est né du besoin, ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographique, linguistique, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses.

La progressive dérégulation des économies, l'évolution des environnements législatifs, la formidable croissance des pays émergents et la mondialisation contribuent à une croissance forte et des échanges internationaux.

Ces échanges internationaux qui évoluent dans un contexte financier, géopolitique et économique aléatoire, voire incertain, aurait été impossible sans le recours à des instruments de garanties, de paiement et de financement qui offrent le maximum de sécurité au vendeur et de l'acheteur de bien et services lesquels, dans la majorité des transactions conclues, se connaissent très peu ou pas du tout.

Le vendeur ou l'exportateur souhaite être payé avant l'expédition de la marchandise ainsi qu'à concilier la sécurisation financière de son contrat alors que l'acheteur ou l'importateur cherche à bénéficier de protection équivalente et de pouvoir n'en acquitter le prix qu'après avoir réceptionné et vérifié la marchandise. Voilà la problématique fondamentale de la sécurisation des transactions de commerce extérieur.

C'est pour ce besoin de sécurité qu'est né le crédit documentaire. Ce moyen de paiement international vise à réaliser un équilibre entre les intérêts du l'acheteur et de vendeur. Même s'il n'écarte pas complètement le risque, il réduit, de toute évidence, les risques et les difficultés que présente la vente commerciale internationale.

En effet, un crédit documentaire associé à un contrat de vente bien négocié et suivi par un personnel compétent permet de circonscrire la méfiance et écarter les risques, d'autant plus que les parties contractuelles utilisent des circuits bancaires capables d'honorer leur engagement.

En plus, sa souplesse et son adaptation à chaque transaction, facilitent les règlements internationaux.

Bien que la pratique des crédits documentaires est largement répandue et bénéficie depuis longtemps d'un cadre juridique bien établi, un bon nombre d'opérateurs ne comprennent pas clairement son utilité ainsi que les règles internationales et mécanismes qui régissent son ouverture, sa réalisation et sa portée.

Par la contribution de notre mémoire de fin d'étude intitulé « les mécanismes de financement bancaire d'une opération d'importation ou d'exportation a travers le crédit documentaire ». Nous avons essayé d'apporter un modeste éclairage au souci des opérateurs, en essayant de résoudre la problématique suivante :

« Quel est le mécanisme du déroulement du crédit documentaire et comment les opérateurs peuvent être sûrs que ce dernier est le moyen le plus fiable et le plus avantageux pour qu'ils puissent réaliser sans préjudice une opération d'importation ou d'exportation » ?.

Pour cela, nous avons tenté de répondre aux questions ci-après :

- Pourquoi le crédit documentaire comme moyen de paiement ? ces avantages et ces inconvénients ?
- Comment se déroule le traitement de crédit documentaire ?
- Quelle est la complexité d'exécution de chaque étape de paiement ?
- Quelles sont les règles qui régissent le crédit documentaire ?
- Comment et par quel moyen le crédit documentaire apporte-t-il de l'assurance et de la sûreté aux différentes parties concernées ?

Les hypothèses du travail :

Hypothèse 01: le crédit documentaire est une forme de crédit bancaire par signature adapté au début de 20^{ème} siècle.

Hypothèse 02 : instrument classique de financement d'achat à l'étranger de matériel et de marchandises. Le crédit documentaire est un crédit à l'importation.

Elément de confort, de sécurité et instrument de règlement, il est pour les contractants commerciaux, le dominateur commun de leur préoccupation.

L'objectif de ce travail : est d'apporter beaucoup de clarté sur la particularité du crédit documentaire comme technique de paiement la plus utilisée à l'échelle mondiale et bien sûr qui n'épargne pas les contractants algériens, en plus de cela il aide les agents économiques à choisir la meilleure technique de paiement pour leurs transactions internationales.

L'importance de notre étude, est informée que ces techniques et instruments de paiement permettent :

La réduction des différents coûts.

L'organisation de la marche internationale.

Ainsi, nous avons adapté la méthodologie descriptive qui consiste dans la partie théorique qui est subdivisée en cinq chapitres et pour une meilleure compréhension, nous avons examiné le cas pratique du crédit populaire d'Algérie.

Le premier se repose sur les éléments théoriques des opérations du commerce extérieur : dans ce chapitre nous avons exposé les notions de base de toute transaction internationale.

Le second est une description détaillée des techniques de paiement du commerce extérieur :

Nous avons consacré ce chapitre aux différents termes et modalités devant être convenus par les contractants par contrat ou autre avant toute opération commerciale ainsi qu'aux instrument et techniques les plus utilisées pour le règlement des transactions.

Le troisième se repose sur le déroulement du crédit documentaire : dans ce chapitre on a explique le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire évolues du cadre réglementaire.

De plus une méthode analytique en faisant un suivi d'un cas pratique du crédit documentaire en Algérie au sein de la CPA (crédit populaire d'Algérie) concernant un de ces clients avec un guide d'entretien.

Chapitre 1

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

Introduction

Les partenaires, dans une opération de commerce international, sont confrontés à plusieurs risques et cela en raison de l'éloignement géographique, de leurs différences culturelles, linguistique, politiques, et juridiques. Aussi il est indispensable de bien connaître les éléments fondamentaux des opérations du commerce extérieur dans le but de minimiser ces risques et faire face aux éventuels conflits. La maîtrise de ces éléments permet de bien mener les négociations.

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

Pour éviter toute ambiguïté concernant les termes l'accord, les contractants se réfèrent aux termes du commerce international (incoterm). Il reste à veiller à l'exécution conforme de ces derniers par l'exploitation des documents commerciaux requis.

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

Compte tenu de ce qui précède, le premier chapitre sera présenté comme suit :

Section 1 : L'évolution du commerce extérieur ;

Section 2 : Le contrat de commerce international ;

Section 3 : Les incoterms ;

Section 4 : Les documents commerciaux ;

Section 5 : La domiciliation bancaire ;

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

Section 1 : Evolution du commerce extérieur¹

1. Le commerce international dans l'antiquité :

Dès les premiers temps de l'humanité, existent des échanges entre les groupes humains.

L'histoire en fournit de nombreux indices. Dans l'antiquité, trois produits, l'or, l'étain et l'ambre sont à l'origine d'un trafic important qui conduit les méditerranéens vers des îles de localisation mystérieuse, comme les fameuses cassitérides.

Ces échanges concernent aussi des objets d'art, transportés sur des distances énormes, en témoignent le vase de Vix et des produits d'utilisation plus courante, comme ceux de la céramique grecque nombreuse dans le bassin méditerranéen.

2. le commerce international au moyen- Age :

A l'époque, les relations à longue distance ne renaissent que lentement grâce à l'essor du monde arabe qui redonnait vie au trafic méditerranéen avant l'an mille. L'Italie devient en occident le principal centre du grand commerce. Plus tardivement, entrent dans le circuit, les régions riveraines de la Mer du nord et de la Baltique.

Les transactions portent sur des produits de consommation courante, comme le blé, le sel les vins et étoffes, bijoux, or, argent et épices. Ce commerce organisé plus par des villes que par des états, n'a cependant rien d'international.

3. Le commerce international au temps modernes :

Cette époque est une étape décisive de l'histoire du commerce international, par une triple transformation. Le cadre s'élargit à l'échelle de la planète, les marchandises échangées augmentent en nombre et en volume, les techniques de transport et de navigation se perfectionnent. La découverte de l'Amérique et celle de la route des Indes étendent l'horizon des transactions : la première ébauche du marché mondial est en train de se former, même si certains continents, comme l'Afrique, n'y sont pas véritablement intégrés.

¹ Le commerce international, 8^{ème} édition « la découverte », MICHEL RAINELLI

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

L'Europe occidentale frappe à la porte du monde, pour en prendre la direction. Les centres d'organisation de ce commerce européen sont d'abord Anvers, puis Amsterdam aux XVI et XVII siècles, avant que la puissance anglaise ne confère au siècle suivant ce rôle à Londres.

La gamme des marchandises échangées se diversifient : aux produits de l'époque précédente s'ajoutent ceux de découverte plus récente : café, cacao, thé et soie. Le système des échanges fonctionne à l'avantage presque exclusif de l'Europe occidentale. Ses colons lui procurent ces fameux produits tropicaux dont elle s'acquitte par l'envoi de produits fabriqués. A d'autres continents et pays, elle achète les biens qui lui manquent.

Mais le mercantilisme recommande aux états, dans le but d'augmenter leur puissance et leur et leur richesse de vendre plus que d'acheter.

Le terme d'international, appelé à définir les échanges, est employé pour la première fois en 1780 par un britannique le philosophe Jérémy Benthan. Ses successeurs, les économistes de l'école libérale anglaise du XIXème siècle, substituent l'expression de commerce international à celle de commerce extérieur.

Ils posent les fondements d'une division internationale du travail et des échanges qui reposent sur l'inégale répartition des ressources techniques et l'accumulation du capital des autres autorise une plus grande liberté et complémentarité des transactions. Le système des échanges qui se met en place au XIXème siècle trouve ses principes d'organisation dans le libéralisme et ses instruments de commandement, dans le savoir-faire et l'argent. Son cadre s'est élargi encore plus aux transactions, une définition plus internationale

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

Section2 : le contrat de commerce extérieur

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

Le contrat du commerce international peut comporte plusieurs difficultés liées :

Aux discordances probables entre les lois.

A l'existence éventuelle d'une mauvaise foi entre les partenaires.

Aux embouches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux.

Aux aléas fâcheux.

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

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

1. Généralités :

Avant de passer en revue les aspects cités auparavant, nous essayons au préalable de définir les notions se rapportant au contrat de manière générale.

Le contrat est « une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas quelque chose »¹

Le contrat est un accord de volontés qui crée des engagements à la charge des parties.

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

1.1 La capacité juridique des parties : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance ;

1.2 Le consentement des parties : la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre ;

1.3 L'objet du contrat : la transaction que les parties veulent réaliser, doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

2. Définition du contrat commercial international :

« Est considéré contrat du commerce international, tout contrat qui implique opération de mouvement transfrontalier de bien ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.²

¹Article 54 relatif au code du commerce algérien.

² Sabrina Bouchtal, le commerce international, paiement, financement et risques y afférents, Mémoire de 8

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

3. Conditions de formation :

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

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

4. effets de contrat de commerce international :

4.1 Obligations des parties :

4.1.1 obligation du vendeur :

- garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat ;
- livrer la marchandise dans des délais fixés, au lieu prévu ;
- remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer ;

4.1.2 obligations de l'acheteur :

- satisfaire au paiement des marchandises suivant des conditions requises ;
- réceptionner la marchandise ou en prendre livraison « obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante »¹ tout ou prenant les dispositions conservatoire pour préserver ses intérêt.

4.2 Transfert de propriété et de risque :

4.2.1. Transfert de propriété :

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

4.2.2. Transfert de risques :

Le transfert de risque est généralement associer au transfert de propriété.

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

Aussi, le recours aux « incoterms », qui définissent sans ambiguïté le lieu de transfert des risques selon le choix des parties et le mode des transports à utilisé, constitue la meilleur solution.

¹ Article 86 de la convention de Vienne, 1980

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

5 Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international : Le contrat de commerce international comporte généralement quatre parties :

5.1 Des éléments généraux :

Préambule exposant un résumé du projet.

Identité des contractants.

Nature et objet du contrat.

Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation.

Liste des documents contractant.

5.2 .Des éléments techniques et commerciaux

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

Nature de l'emballage.

Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard.

Protocole de contrôle et d'examen de conformité.

Conditions de modification de la nature, par voie d'avenant.

5.3 .Des éléments financiers

Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision.

Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé.

Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement.

Garantie bancaire à mettre en place.

Données fiscales et douanières.

5.4. Des éléments juridiques (liés à l'exécution du contrat)

Date de mise en vigueur du contrat ;

Condition de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;

Condition juridique liées aux garanties bancaires.

Droit applicable au contrat accepté par les deux parties ; il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige .

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;

Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat. Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. aussi il convient de prévoir dans le contrat d'une énumération assez limitative d'événement constitutif de la force majeure ;

Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution de contrat ;

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous pouvons aussi citer « l'incoterm à utiliser » qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et « la liste des documents » en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie. En raison de leur importance, ces deux notions sont développées dans les prochaines sections.

Section 3 : les incoterms

Avant toute transaction de commerce international, l'acheteur et le vendeur doivent se mettre d'accord sur l'acheminement de la marchandise en fixant les modalités de prise en charge des frais, des assurances et des risques se rapportant à cette transaction.

C'est ainsi qu'il a été mise en place une solution internationale représentée par une série de directives universelle appelée « incoterms » afin d'harmoniser les pratiques commerciales internationales et d'éviter les différents éventuels.

Nous allons essayer dans cette section de définir le concept incoterms, de passer en revue les incoterms 2000 et enfin relever leurs limites.

1. notions générales ¹

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

Ces derniers ont subi également plusieurs autres modifications en 1967, 1976, 1980 et 1990. Enfin, la dernière version 2000 est la plus actualisée dans la mesure où elle tient dument

¹ Sabrina Bouchtal, OPCIT, p.06

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

compte de l'évolution des techniques liées aux opérations du commerce international L'acronyme incoterms provient de « international commercial terme » ; c'est une codification des termes de ventes et codifications du transport international.

Les incoterms ont été élaborés :

D'une part, dans le but d'uniformiser les termes les plus utilisés dans le commerce international et faciliter leur interprétation afin d'éviter les malentendus générateurs de pertes de temps et d'argent ;

D'autre part, pour éviter toute ambiguïté dans la répartition, entre l'acheteur et le vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.

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

Les amendements apportés dans cette version, concernent :

Le dédouanement et les obligations en matière de paiement des droits en vertu des termes FAS et DEQ.

Les obligations de chargement /déchargement en vertu du terme FCA.

D'autres précisions, introduites pour définir certains termes à savoir : livraison, expédition, port, navire lieu, endroit, locaux...

1. définition des différents incoterms¹

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

L'importance des incoterms dans l'élaboration du contrat justifie à notre avis leur présentation succincte dans le cadre de cette étude.

2.1. EXW :(ex work), à l'usine (lieu convenu)

L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son établissement, c'est l'acheteur qui supporte toutes les risques et les frais inhérents au transport de la marchandise.

2.2. FCA : (free carrier), franco transporteur (lieu convenu)

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanée à l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.

¹ LEGRAND (Ghislaine), MARTINI (HUBERT), Management des opérations du commerce international, importation / exportation, 7^{ème} Edition Dunod, Paris, 2005, p.365

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

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

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

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

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

Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret ?

2.5.CFR :(cost and freight), cout et fret (port de destination convenu)

Le vendeur doit payer les frais et le fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage

2.6.CIF : (COST, insurance and freight), cout, assurance et fret (port de destination convenu)

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais.

Toutefois le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

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

Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'à la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événement intervenant après livraison de la marchandise ou transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.

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

Avec ce terme les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'à lieu de destination convenu.

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

2.9. DAF (delivered at frontiere), rendu frontière (lieu convenu)

Le vendeur livre la marchandise dédouanée à l'exportation au lieu convenu à la frontière, le transfert des risques et des frais se fait donc au passage de la frontière.

2.10. DES : (delivered ex ship), rendu ex ship (port de destination convenu)

La marchandise non dédouanée à l'importation, et mise à la disposition de l'acheteur à bord du navire au port de destination convenu.

Avec ce terme, le vendeur supporte les risques et les frais inhérent à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination.

2.10. DEQ : (delivered ex quay), rendu à quai (port de destination convenu)

Le vendeur supporte tous les risques et les frais inhérent à l'acheminement jusqu'à la mise à disposition de la marchandise non dédouanée à l'importation sur le quai (débarcadère) du port de destination convenu.

2.11. DDU : (delivered duty unipaid), rendu droits non acquittés (lieu convenu)

Le vendeur livre la marchandise non déchargée à l'arrivée, à l'acheteur au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à l'établissement de l'acheteur, à l'exception du dédouanement à l'importation.

2.12. DDP : (delivered duty paid), rendu droits acquittés (lieu convenu)

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

Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le FOB et le CFR. L'incoterm CIF est interdit.

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

Tableau N°1: répartition des coûts entre le vendeur et l'acheteur :

libelles	Départ usine	Transport principal non acquitté par le vendeur			Transport principal acquitté par le vendeur				Frais d'acheminement supporté par le vendeur jusqu'à destination		
		FCA	FAC	FO B	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DA P	DDP
Incoterm/cout	EXW										
Emballages	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
Prés cheminement	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 a l'arrivé	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 cheminement	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V
Déchargement usine	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	V

Source : LEGRAND (GHISLANE), MARTINI(HUBERT), Management des opérations du commerce international, import export, 7ème Edition Dunod, Paris, 2005, P.368

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

Section 4: les documents commerciaux

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

Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique.

Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs.

Les différences culturelles et linguistiques.

C'est ainsi que pour dissiper cette méfiance il est d'une importance capitale d'élaborer avec soin les documents commerciaux qui doivent clarifier les obligations et droits des contractants.

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

1. Document de prix

Ces documents fournissent des informations utiles sur la marchandise (son prix, sa qualité, son origine...), on se limitera aux documents de prix, qui sont les facteurs, qu'on abordera sous ce titre dans ses différents aspects, les plus utiles et exigées des services concernés.

1.1 facture pro-forma

La facture pro-forma est le document qui matérialise l'offre commerciale. Elle est considérée comme un devis qui détermine les grandes lignes de la vente, tout en permettant à l'acheteur de prendre connaissance des spécifications relative à l'offre.

Enfin, elle engage la responsabilité et fixe les obligations du vendeur. Elle est émise avant l'exécution de la transaction, pour servir à l'acheteur comme justificatif pour obtenir des licences ou devises.¹

1.2 Facture commerciale (commercial invoice)

Elle est établie au nom de l'acheteur par le vendeur sur son papier à entête, indique le détail des marchandises et le décompte des sommes qui lui sont dues par cet acheteur, elle précise également les conditions de vente.¹

¹ LEGRAND G, (Collective), OPCIT, p.343

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

Elle est l'un des documents les plus importants du crédit documentaire, par la description exacte des marchandises qu'elle comporte et doit correspondre aux copies du crédit documentaire. Le vendeur conforme par ce procédé qu'il livre la marchandise conformément aux dispositions contractuelles.²

Il appartient à la banque désignée d'accepter ou non une facture commerciale établie pour un montant supérieur à celui autorisé par cette dernière.³ En cas d'acceptation de paiement, elle l'effectuera à concurrence du montant maximum indiqué dans le crédit.

Dans le contexte algérien, elle sert de support à la domiciliation bancaire, et doit comporter les mentions prévues par le décret exécutif n° 95-305 du 07 octobre 1995, fixant les modalités d'établissement de la facture, notamment :

Les noms ou raisons sociales et les adresses du vendeur et de l'acheteur.

La monnaie de facturation, l'espèce, la qualité, le prix unitaire, le prix total et le prix global de la marchandise.

Les conditions de vente, c'est-à-dire le type de l'incoterm convenu entre l'acheteur et le vendeur (CFF-FOB).

Enfin la facture doit être numérotée, datée et signée par le vendeur, lequel doit authentifier sa signature à l'aide d'un achat, mais dans le cadre de l'article 18a des RUU 600, elle n'a pas besoin d'être signée.

1.3 Facture consulaire⁴ :

Elle est établie par le vendeur en vue de fournir à la douane de l'importateur tous les éléments dont elle a besoin, Ce document, dont la forme et le libellé varient d'un pays à un autre, doit mentionner la description détaillée de la marchandise ainsi que la langue nationale du destinataire et souvent le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, les poids bruts et nets, et certificat d'origine de la marchandise.

Enfin la facture consulaire doit être également légalisée par le consulat du pays de l'importateur, au moyen d'un visa « consulaire » apposé sur la facture commerciale.

¹ Article 18 des R U U 600

² KAMEL CHEHRIT, les crédits documentaires, Edition GAL, Alger 2007, p39

³ L'article 18 des RUU600

⁴ AMIROUCHE HOCINE (collectif), Technique du crédit documentaire A l'importation, Mémoire de licence, Université de Mouloud Mammeri, TIZI OUZOU, 2009-2010, p.11

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

2. les documents de transport :

Les documents de transport constituent des éléments fondamentaux qui assurent la prise en charge de la marchandise par le transporteur. Ces documents diffèrent selon le mode de transport utilisé pour l'acheminement de la marchandise en question, le choix de ce mode de transport s'effectue en fonction du coût, du délai et de la sécurité. Enfin il existe quatre types de document de transport liés aux grands modes d'expéditions, que nous étudierons ci-dessous :

1.1. le connaissement maritime (bill of lading) :

Près de 90% des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par les transports maritimes, à cet effet, il est utilisé un document de valeur particulière, appelé « connaissement maritime ». Le connaissement maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

Ce document possède la particularité d'être à la fois :

Un titre de propriété.

Un récépissé d'expédition remis au transporteur.

Un contrat de transport.

Il peut être soit :

À personne dénommée (straight consigned): dans ce cas il n'est pas endossable.

Au porteur (bearer) : ce connaissement génère des risques de perte ou de vol.

A ordre (to order) : ce connaissement est transmissible par endossement.

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

Il peut également porter quelques mentions particulières à savoir :

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

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

La mention : on board (à bord) : le connaissement daté et signé portant cette mention, atteste le chargement effectif de la marchandise sur le navire à la date de signature.

La mention : received for shipment (reçu pour embarquement) : cette mention n'atteste pas l'expédition effective de la marchandise, elle n'assure que sa prise en charge par la compagnie de transport.

La mention : dirty (surchargé ou clausé) : ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées.

La mention : on deck (en pontée) : dans ce cas, la marchandise est entreposée sur un espace non couvert du navire.

La mention liée au transbordement (autorisé /interdit) : le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement, qui est le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire sur un autre au cours du transport maritime.

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

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « lean on board » (marchandise embarquée net de réserves) ou « claused with remarks » (marchandise embarquée avec des réserves), tandis que la mention « received for shipment » (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

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

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

2.2 La lettre de transport aérien (airway bill) : LTA

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

¹ Article 20 des RUU600

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

La LTA est établie par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Si ses déclarations se révélaient inexactes, celui-ci en cas de dommages ou d'avaries, aurait à supporter toutes les conséquences en matière de responsabilité, vis-à-vis des tiers.

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

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

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

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

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

La LTA peut couvrir un transport combiné, mais aussi plusieurs transports successifs aériens, ce qui est un cas de figure fréquent.

Les types de LTA sont :

LTA neutre : elle ne comporte pas les coordonnées du transporteur.

LTA compagnie : elle comporte les coordonnées pré-imprimées du transporteur émetteur.

Le cas du groupage aérien : « Les organisateurs commissionnaires de transport proposent des groupage d'un coût beaucoup moins élevé que les taux de fret ordinaire. Dans ce cas, le groupeur émet une LTA mère (Master air way bill) qu'il y a d'expéditeurs distinct. »¹

2-3 la lettre de transport routier (truck way bill) : LTR

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

¹ Convention de Varsovie du 12/10/1929

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

La LTR est régie, pour un certain nombre de pays, par la « convention de Genève » (aussi dénommée convention pour le transport de marchandises par la route).

La convention de Genève règle les conditions de transport et la responsabilité du transporteur entre autres.

Les dispositions de cette convention internationale sont applicables de plein droit au transport entre deux pays, dont au moins l'un est un pays contractant.

« L'article 1§1 » dit : la présente convention s'applique à tout contrat de transport de marchandises par route à titre onéreux au moyen de véhicule, lorsque le lieu de la prise en charge de la marchandise et le lieu prévu pour la livraison, tels qu'ils sont indiqués au contrat, sont situés dans deux pays différents dont l'un au moins est un pays contractant. Il en est ainsi quels que soient le domicile et la nationalité des parties.

« l'article 1§2 » dit : pour l'application de la présente convention, il faut entendre par « véhicules » les automobiles, les véhicules articulés, les remorque et semi-remorque, tels qu'ils sont définis par l'article 4 de la convention sur la circulation routière en date du 19 septembre 1949.

« L'article 1§3 » : dit la présente convention s'applique même si les transports rentrant dans son champ d'application sont effectués par des Etats ou par institution ou organisation gouvernementales.

« L'article 1§4 » la présente convention ne s'applique pas :

Aux transports effectués sous l'empire de conventions postales internationales.

Aux transports funéraires.

Aux transports de déménagement.

« L'article 1§5 » les parties contractantes s'interdisent d'apporter par voie d'accords particuliers conclus entre deux ou plusieurs d'entre elles toute modification à la présente convention, sauf pour soustraire à son empire leur trafic frontalier ou pour autoriser dans les transports empruntant exclusivement leur territoire l'emploi de la lettre de voiture représentative de la marchandise.

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

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

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

2.4. Le duplicata de lettre de voiture international DLVI appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill)

« C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire. »¹ Ce document est constitué de six feuilles dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge « duplicata de lettre de voiture » et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

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

2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition)

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

2.6. Document de transport combiné FIATA (multimodal)

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

3. document d'assurance

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

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

¹ Convention Internationale de Rome 1933

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

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

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

3.1 la police d'assurance¹

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun. Cette police peut être :

Une police au voyage, qui couvre une expédition donnée, pour un trajet, une valeur et une relation bien déterminée.

Une police à alimenter, qui couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.

Une police flottante ou d'abonnement, qui couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, pendant une durée déterminée et ce quels que soient les modes de transport et les marchandises.

Une police tiers-chargeur, souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien.

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

Le risque d'avarie particulière : qui correspond à toute détérioration, perte ou dommages subis par la marchandise elle-même au cours de son transport ou lors de sa manutention ou pendant son séjour à quai ou en entrepôts.

Le risque d'avarie commune : qui peut naitre de la contribution des marchandises aux dépenses extraordinaires ou dommages résultants des décisions prises par le capitaine de navire dans l'intérêt commun du navire et de la cargaison (charge).

¹ HAMOUDI : cour de logistique 4eme année management, Institut National de commerce, Alger, 2007/2008

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

3.2 le certificat d'assurance

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

3.3 l'avenant

Ce document est établi, le cas échéant, pour mentionner toute modification à introduire dans la police d'assurance souscrite.

4 . Autre document¹

Il existe une multitude de document autres que ceux liés au prix, au transport et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce international.

4.1 Facteur douanière

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

4.2 Le certificat d'origine

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

4.2 Le certificat de provenance

Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises. On parle alors de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre que celui originaire.

4.4 Le certificat sanitaire

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

4.5 Le certificat phytosanitaire

¹ LOUADJ, cours de logistique 4^{eme} année management, Institution national de commerce, Alger, 2007/2008S

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

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

4.6 Les listes de colisage et de poids

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

4.7 Le certificat d'analyse ou de qualité

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

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

Section 5 : La domiciliation bancaire

Conformément aux dispositions :¹

Des règlements du 14 août 1991 de la banque d'Algérie :

-N091-12 relatif à la domiciliation des importations.

-N091-13 relatif à la des exportations.

Des règlements 92-04-et 95-07 relatifs au contrôle des changes.

De l'instruction 20-94 fixant les conditions financières des opérations d'importations.

Toute opération d'importation ou d'exportation de biens et ou services, payable par transferts de devises, doit obligatoirement faire l'objet d'une « domiciliation » auprès d'un intermédiaire agréé par la banque d'Algérie, à l'exception de certaines opérations limitées par l'article 2 du règlement n° 091-12 relatif à la domiciliation des importations. La domiciliation est une immatriculation des opérations du commerce extérieur. Elle a pour objet de contrôle des changes et du commerce international. Cette domiciliation peut être relative aux importations ou aux exportations

.1 La domiciliation des importations

¹ SABIHA BOUCHTAL, OPCIT, p, 16

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

1.1 Définition

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

Pour l'importateur

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

Pour le banquier

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

1.2 Le traitement ou la procédure de la domiciliation

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

Le banquier est chargé alors : De vérifier que :

L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur.

L'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits.

L'objet de l'importation à un rapport avec l'activité de l'importateur.

La marchandise n'est pas frappée d'une mesure de prohibition.

Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit.

Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie

D'examiner :

La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente.

La capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales.

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

La régularité de l'opération au regard de la réglementation.

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

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

Modèle FDIP : pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à (06) mois.

Ce dossier doit comprendre la demande du client, les avis de débit, la facture pro forma

Ou définitive.

L'opération est alors enregistrée sur le répertoire de domiciliation, en lui attribuant un numéro de domiciliation, composé de 21 chiffres.

Les fiches de contrôle FDI et FDIP, établies sur un modèle uniforme, comportent des informations permettant de suivre convenablement la réalisation physique et financière de l'opération.

1.3 Gestion et suivi du dossier de domiciliation

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

La vérification de la réalisation de l'opération (six mois ou délai réel).

L'établissement d'un inventaire : au huitième mois.

L'établissement d'un bilan au neuvième mois.

L'établissement d'une décision relative à l'apurement au dixième mois.

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

Trois mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant.

Trois mois après le dernier règlement d'une opération réalisée par plusieurs paiements.

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

1.4 Apurement de la domiciliation

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

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

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

Dossier apuré : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est-à-dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale).

Dossier en insuffisance de règlement : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier.

Dossier en excédant de règlement : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier.

Dossier non utilisé ou annulé : Il s'agit de dossier qui ne compte ni règlement (F4), ni justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

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

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

Ces déclaration permettent au service de contrôle des changes de veiller à ce que les dossiers non apurés (en excédent ou en insuffisance de règlement supérieure à 100000 dinars (DZD) soient signalés.

2° La domiciliation des exportations :

2.1. Définition

Comme pour les importations, toute opération d'exportation de marchandise ou de service est soumise à une domiciliation préalable, sauf dispositions particulière pour certaines

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

opérations exceptionnelles. Avant l'ouverture du dossier de domiciliation, les banques doivent s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'exportation de biens ou services sont réunies.

Dans le cas des exportations, on distingue deux types de domiciliation :

La domiciliation des exportations à court terme où le règlement s'effectue dans un délai inférieur à 120 jours.

La domiciliation des exportations à moyen terme où le règlement s'effectue dans un délai supérieur à 120 jours.

Les exportations à moyen terme doivent être préalablement autorisées par les services du contrôle des changes de la banque d'Algérie.

4.5 Traitement de l'opération

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

L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique.

La remise à l'exportateur des exemplaires de factures dûment domiciliées.

L'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement de renseignement concernant les conditions de la transaction.

4.4 Gestion du dossier de domiciliation

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

Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 2 du règlement 91-13 de la banque d'Algérie.

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

4.5 Apurement du dossier de domiciliation

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

On distingue trois cas d'apurement possibles :

Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement).

Les dossiers non apurés.

Les dossiers sans document.

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

28/02 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 3^{ème} trimestre de l'année "n-1".

03/05 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 4^{ème} trimestre de l'année "n-1".

31/08 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 1^{er} trimestre de l'année "n".

30/11 de l'année "n" : les dossiers ouverts durant le 2^{ème} trimestre de l'année "n".

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

Conclusion

L'établissement du contrat qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges doit être traité avec une importance particulière.

Ce contrat doit faire référence à l'incoterm choisi dont le but d'éviter tout litige concernant la répartition des frais et risques entre l'importateur et l'exportateur.

La clause relative au transfert de propriété doit compléter le choix de l'incoterm.

Aussi, les autres intervenants (banquier, douane, assurance,...) trouvent dans les documents commerciaux un appui solide. Souvent, ils ont pour le banquier, les faits générateurs de paiement des opérations de ces clients.

Chapitre I : Les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur

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

Ce dernier portera son attention sur les conditions de règlement et financement de l'opération car à travers les techniques de paiement, la banque qui joue un rôle d'intermédiation engage néanmoins sa responsabilité de différentes manières.

Les techniques et instruments de paiements mises en place par les banques pour répondre aux besoins des clients seront traités dans le prochain chapitre.

Chapitre II

Introduction :

En raison de la concurrence qui ne cesse de s'accroître dans le commerce international, les exportateurs sont contraints, pour décrocher des marchés, d'offrir des conditions attrayantes à leurs clients, tant sur la qualité des produits, le niveau des prix, les délais de livraison, ainsi que sur les délais de paiement et autres avantages commerciaux.

Dans ce cadre, les conditions de paiement qui constituent un des facteurs déterminants pour la concrétisation du contrat de vente internationale, doivent, au préalable, faire l'objet d'un examen approfondi afin de dégager des solutions de financement adaptées.

En effet, l'octroi de crédits ou de délais de paiement aux clients, par son impact sur la trésorerie des exportateurs, reste fortement dépendant des possibilités de financement.

Afin de couvrir les besoins de financement, les exportateurs font appel aux banques ou à des institutions financières spécialisées qui déterminent la technique de financement la plus appropriées, selon la nature du produit, le montant et les délais des crédits liés à la transaction.

Quand il s'agit d'exportation de biens de consommation ou de biens et services nécessaires au fonctionnement, les banques proposent des financements à court terme (n'excédant pas deux ans).

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, nous jugeons utile de définir le contexte d'utilisation de chaque technique à travers ce chapitre structuré comme suit:

Section 1 : Les termes de paiement

Section 2 : les instruments de paiement

Section 3 : les techniques de paiement documentaire

Section 4 : les litiges en matière de crédit documentaire

Section 5 : les irrégularités liées au crédit documentaire

Section 1 : les termes de paiement

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

Le lieu dans le quel le paiement doit être effectué.

Le délai de règlement accordé ou la date de paiement.

L'étendue de paiement.

La monnaie de paiement.

1- Le lieu de paiement¹: le lieu de paiement peut être déterminé par deux façons :

1-1 par accord des parties :

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

Au domicile bancaire du débiteur (la créance et dite quérable).

Au domicile bancaire du créancier (la créance et dite portable).

Dans tout autre lieu convenu.

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

1-2 par le droit applicable :

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

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

2- Le moment de paiement :

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

Avant la livraison des marchandises, c'est-à-dire le financement de la fabrication des biens par l'acheteur.

Au moment où le fournisseur livrera la marchandise ou la remettra au transporteur convenu ou bien encore fournira à l'acheteur les documents de transport de cette marchandise.

A la fin d'une période de différé de paiement convenue.

Par une combinaison de ces possibilités en payant, par exemple des avances et en soldant le reliquat au moment de livraison.

¹ MONOD, (Didier-pierre) : moyens et techniques de paiement internationaux, import-export, 4EME édition Eska, octobre 2007, p122.

2-1 Le prépaiement :

L'acheteur paye par anticipation son fournisseur qui ne peut assurer le financement de la fabrication des biens commandés ou leur entreposage avant la livraison de la marchandise prépayée. Pour se prémunir contre ce risque, l'acheteur pourrait opter pour l'une des variantes :

Obtenir une garantie de restitution d'avance (montant de prépaiement)

Obtenir un gage qui couvre les biens en cours de fabrication ou d'autres actifs de fournisseur.

Se faire transférer la propriété des biens en cours de fabrication ou des matières premières destinées à leur fabrication pour qu'ils ne fassent pas partie du gage commun des créanciers du fournisseur en cas de faillite de ce dernier.

Remarque :

Cette modalité de paiement est strictement interdite en Algérie. La réglementation de la banque d'Algérie (article 12 du règlement 91-12) ne prévoit que le paiement d'une avance n'excédant pas les 15 pour cent du montant de contrat .cette avance doit être couverte par une contre garantie de restitution d'acompte d'égale valeur émise par une banque étrangère de premier ordre « le contre garant ».

2-2 le paiement au comptant :

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

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

Ce paiement est avantageux en droit international par rapport aux autres paiements, à défaut d'indications dans le contrat d'un moment différé pour le paiement du prix « CVIM¹ Art 58».

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

Elle utilisant cette forme de paiement l'acheteur peut se retrouver avec une marchandise non conforme avec celle qui est décrite dans le contrat, de même le vendeur peut se retrouver face à cette situation en cas de paiement par échange compensé contre d'autres biens.

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

Inspection de la quantité de la marchandise avant expédition, donc au moment de sa remise au transporteur, par des sociétés internationales spécialisées.

¹ CVIM : convention des nations unies sur le contrat de vente internationale de marchandises, élaborée par la CNUDCI (commission des nations unies pour le droit commercial international).

Intervention d'un tiers ayant une surface financier acceptable : il s'agit généralement d'une banque qui s'engage irrévocablement envers les deux parties à effectuer le paiement dès la remise des marchandises.

2-3 le paiement différé : le fournisseur accorde un délai de paiement à son client.

Ce paiement est accordé généralement quand :

L'acheteur n'est pas en mesure, d'honorer par sa seule trésorerie, le paiement de ces biens et services fournis, faute de fonds propre.

Il a été convenu que le paiement dépendra de la revente de la marchandise à un autre acheteur dans ce cas le prix de la revente assurera le paiement du prix de la revente.

Dans ces deux cas, le fournisseur est exposé au risque de contre partie qui 'peut se matérialiser par la faillite de l'acheteur.

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

Par contre, les principes UNIDROIT² prévoient : « la libération du débiteur de son obligation de paiement à la date à laquelle le transfert à l'établissement financier du créancier prend effet »³.

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

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

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

3 L'étendu de paiement :

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

Ces divers frais qui concernent notamment les frais d'assurance, de transport, d'impôts et de dédouanement sont supportés par l'acheteur ou le vendeur selon leur accord dans le contrat.

Cet accord peut être implicite du fait d'utiliser les incoterms qui précisent le partage des frais et des risques entre les deux parties.

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

¹ AFFAKI.G, ROUR.J-S, CATTANI.C, BOURQUE.J-F, Financement et garanties dans le commerce international, Genève, 2002, P25.

² UNIDROIT : institue international pour l'unification du droit privé.

³ Article : 6.1.8 L'UNIDROIT

En effet, l'article 54 dispose : « l'obligation qu'a l'acheteur de payer le prix comprend celle de prendre des mesures et d'accomplir les formalités destinées à permettre le paiement des prix qui sont prévus dans le contrat ou par les lois et le règlement ». ¹

4 -La monnaie de paiement :

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

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

4-1 Critères externes :²

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

Certains payés, soit pour des raisons de proximité, soit par le fait de relations historiques et/ou financières, ont pour habitudes de commercer dans une tierce devise : c'est le cas du dollar américain (USD) dans les pays d'Amérique latine du Nord, du Moyen-Orient et d'Asie du sud-est, l'euro dans la zone euro et la livre sterling (GBP) dans les pays du Commonwealth.

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

4-2 Critère interne :

L'opérateur doit opter pour le choix de la monnaie de facturation qui : lui permet de couvrir son risque de change, lui permet un financement à faible taux d'intérêt ou bien un cours à terme favorable.

Les contrats ont intérêt à :

Facturer et/ou payer en une grande monnaie transférable et servant de façon générale ou paiement internationale.

Diversifier leur portefeuille pour minimiser les risques car les monnaies ne s'apprécient pas toutes aux mêmes temps.

Pour l'Algérie, la monnaie de facturation peut être :

Le Dinar Algérien, lorsque le contrat de vente est inclus avec un partenaire des pays membre de

¹ ARTICLE 54 DE LA CVIM

² AFFAKI.G ROUR.J-S., CATTANI.C,
BOURQUE.JF, OPCIT, P.102

l'Union du Maghreb Arabe « UMA »

L'une des devises convertibles cotées par la banque d'Algérie

Après avoir précisé tous les termes du paiement, il appartient au contractant de choisir la technique et l'instrument de paiement les plus appropriés à leurs opérations, en tenant compte du degré de confiance entre eux.

Section 02 : les instruments de paiements

Les instruments de paiement utilisés au niveau international sont : le chèque, lettre de change (traite), le billet à ordre (BAO), le mandat poste international, le virement et la carte bancaire.

1- le chèque :

1-1 définition de chèque :

Le chèque est un titre écrit, tiré sur une banque ou un établissement assimilé, qui permet d'obtenir le paiement au bénéfice d'un porteur, d'une somme d'argent disponible à son profit. Le chèque ne comporte en droit aucune idée de crédit : la provision doit exister au moment de sa création et non pas au moment de l'échéance comme dans la lettre de change. Le chèque met en présence au moins trois personnes : le tireur qui émet le titre pour éteindre sa dette à l'égard du bénéficiaire ou du porteur le tiré qui possède des fonds remis à titre de dépôt par le tireur ; le bénéficiaire ou le porteur, créancier d'une obligation que le chèque est destiné à éteindre.

Le compte chèque doit comporter les mentions obligatoires suivantes :

Le nom de tireur

Le montant

La date de l'échéance de chèque

L'indication de lieu de chèque doit s'effectuer

La signature de tireur

1-2 les types de chèque :

Les différents types de chèque sont :

1-2-1 le chèque d'entreprise : émis par l'importateur et tiré sur un de ses comptes bancaires, la banque paiera alors la somme indiquée à la présentation du chèque, sous réserve de provision suffisante au compte au d'accord préalable sur la découverte admise.

1-2-2 Le chèque de banque : émis et tiré sur un compte de la banque de l'importateur, sur instruction de celui-ci, puis de cette banque ou de l'un de ses correspondants.

1-2-3 Le chèque visé : émis par l'acheteur étranger et visé par son banquier atteste la provision existe lors de l'opération de visa. Un débiteur de mauvais foie qui se lance dans des opérations frauduleuses va profiter du délai avant que le chèque soit reçu par contractant et digne de confiance.

1-2-4 Le chèque certifié : il est plus sûr qu'un chèque visé car la provision est bloquée et

l'importateur ne pourra pas retirée, donc c'est une couverture pour l'exportateur contre le risque commercial.¹

1-2-5 Le chèque de voyage : c'est un chèque se forme d'ordre de paiement portant modalité de payer une somme déterminée. La mention (chèque de voyage) doit être apparente le chèque. Le chèque doit avoir un numéro d'identification, il ne porte ni date ni lieu d'émission, à la remise du chèque et au moment de la délivrer, le bénéficiaire doit apposer sa signature sur le formulaire en présence de banquier. Par ailleurs le banquier payeur ne procède au règlement que si la signature apposée en sa présence sur le formulaire du chèque et identique à celle figurant déjà sur le chèque de voyage.

1-2-6 Le chèque barré : c'est un chèque sur lequel il a été apposé un signe particulier constitué par deux traits parallèle qui figurent sur le recto du titre. Il ne peut être encaissé que par une banque au profit de son client.

1-2-7 Le chèque postal : est celui qui est tiré sur un bureau de poste ouvert par le titulaire d'un compte courant postal.

1-3 son circuit :

Le chèque revient toujours à la banque ou est ouvert le compte de titulaire. Un circuit de compensation (échange) entre banques s'est rapidement mis en place. La banque x échange, montants par montants, les paquets de chèque qu'elle détient de la banque y. Le solde en fin d'échange étant réglé par virement de banque à banque.

1-4 les avantages et les limites du chèque :²

Actuellement dans la plupart des pays développés, le chèque est un moyen de paiement le plus utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, et il est libellé dans la monnaie du pays d'émission ou dans une autre devise. Le chèque est peu couteux et répondu dans le monde, il est aussi une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre le tiré (importateur).

Même si le chèque est avantageux, il a aussi des risques lorsqu'il est utilisé dans une transaction internationale pour les raisons suivantes :

Il ne garantit pas le risque commercial

Il ne garantit pas les risques politiques

Il peut être sans provision

Les recours concernant les chèques sans provision sont extrêmement difficile, les poursuites pénales variant d'un pays à l'autre.

1 MONOD, Ddier-pierre :(moyen et technique de paiement international), Edition ESKA 1993.

2 R.CHIBANI :(Vade Mecum de l'import), Edition ENAG, 1997, p37

MICHEL Jeantin, PAUL Le cannu :(droit commercial), Edition DALLOZ, 1999, p83

2-Le billet à ordre(BAO) :

2-1 définitions : le billet à ordre est une écriture par lequel L'importateur s'engage à payer une somme déterminée à l'ordre de l'exportateur.

2.2 les montions figurants sur le billet à ordre:

Pour être valide le billet à ordre doit comporter un certain nombre de montions qui sont les suivant :

- La dénomination du titre doit être insérée dans le texte
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée
- L'indication de l'échéance de paiement
- Le lieu de paiement doit s'effectuer
- Le nom de destinataire de l'ordre de paiement
- L'indication de la date et le lieu où le billet à ordre est souscrit

2-3 les avantages et les inconvénients du billet à ordre :

Le billet à ordre ressemble à s'y méprendre à la lettre de change, il a quasiment les avantages et inconvénient de cette dernière (il peut être avalisé par une banque, en dossé, négocié), si ce n'est pas sur un point essentiel à savoir qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative de vendeur.

Au vue de cette caractéristique, il est très rarement utilisé dans le commerce (il est même fortement déconseillé), il permet en effet, à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celles-ci ont souvent conditionné à établissement de paiement. ¹

3- Le mondât post international :

C'est un moyen de paiement à vue qui n'est pas trop utilisé et c'est du à certaines limitations géographique et celles des montants transférés.

Il se présente sous trois forme : mondât ordinaire(MO) ; (mondât de versement à compte postal (MV), et mondât télégraphique(MT).

4- La lettre de change (traite) :

4-1 définition: c'est un instrument par le qu'elle le fournisseur d'une marchandise ou d'un service donne l'ordre à son client d'effectuer le paiement préalablement déterminé à l'échéance.

C'est un titre constituant l'obligation pour personne de payer une somme indiquée à une date fixée Lorsque elle est acceptée par les tiers elle devient reconnaissance de dette.²

4-2 les règlements de la traite :

1- Teoerning (JEAN PIERRE), (le moyen de paiement), brion (François) paris PUF, 1999.

² R.CHIBANI : (vade mecum de l'import / export), édition ENAG, 1997, p37

Le détenteur d'une lettre de change est considéré comme porteur légitime si il justifier de son droit par une suite ininterrompu d endossement (article 120 de code de commerce).

La lettre de change doit obligatoirement comporter les montions suivantes :

La dénomination (lettre de change)

La dénomination de payer le montant inscrit

La date e son émission

Le lieu où son paiement doit s'effectuer à la domiciliation La signature de l'émetteur de la lettre de change un timbre fiscal

4-3 les avantage et les inconvénients de la traite :

La traite comme tous les moyen de paiement ou on peut citer des avantage comme faciliter de recours contre le tire (importateur) à condition qu'elle soit acceptée car c'est une pièce juridique, est-elle est émise a l'initiative du vendeur (exportateur), elle lui permet de mobiliser sa créance, en fin elle précise exactement le délai e paiement accorde.

Et comme inconvénients ou elle est soumise à l'acceptation du tire (importateur), aussi son recouvrements peut être longue on raison de I cheminement du courrier et de l'intervention de plusieurs établissements financiers. En dernier lieu le risque du non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur un avale bancaire au banquier de l'importateur.

5- le virement :

5-1 définitions : le virement est un transfert d'un compte à un autre opéré par une banque sur ordre de l'importateur débiteur u profit de l'exportateur créancier. Il est réalisé dans la monnaie de paiement spécifiée par le débiteur. L'ordre du virement n'est qu'un support d'information indépendant de la devise traité, ce qui lui confère une grande souplesse d'utilisation.¹

5-2 les mentions obligatoires du virement :

Pour virer des fonds à l'échéance, il faut passer un ordre d'exécution à sa banque pour cela un minimum de renseignement est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage. Ce dernier comporte les mentions suivantes :

- le nom ou la raison social du bénéficière
- l'adresse et numéro de compte du bénéficière
- le nom de l'établissement chez lequel les fonds doivent être transférer

¹J.Paveau;F.Duphil ; page 333

- l'authenticité de la signature du client donneur d'ordre.¹

Le virement bancaire peut être effectué par l'un des moyens de transmission suivants :

Le courrier, le télex, via le system Swift et via un compte étranger.

5-3 les avantages et les inconvénients du virement international :

C'est un moyen classique connu par ses avantages, la rapidité de la transaction interbancaire par l'utilisation des moyens classiques mais de plus en plus par l'utilisation du système Swift.

Il élimine le risque de non-paiement (certitude d'être crédité si l'ordre à été passé).

Ces inconvénients c'est le fait que l'initiative du paiement appartient entièrement à l'acheteur, et la lenteur d'encaissement (virement par courrier) et le nom garanti du change.²

03 : Les techniques de paiement documentaire :

On a deux techniques de paiements documentaires : le crédit documentaire et la remise documentaire.

1)-la remise documentaire :

1-1 Définitions :

1-1-1 définition : La remise documentaire est une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque appelée « banque remettante », de transmettre des documents tels que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur appelée « La banque présentatrice », qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise).³

La responsabilité des banque se limite essentiellement à transmettre et à délivrer des documents contre paiement ou acceptation d'un effet de change, contrairement au crédit documentaire, ou elles seront engagées, les banque ne sont nullement obligées de payer elles-mêmes si l'acheteur ne remplit pas ou est empêcher de remplir ses obligations de paiement. L'article premier (RRU) précise que les banques doivent agir de bonne foi, et avec un soin raisonnable.⁴

1-1-2 Définition : C'est l'opération par laquelle, Une Banque ' Remettante ' sur instructions de son client (Vendeur) se charge d'encaisser le montant des documents Transaction auprès de

1R.Chenanes;cisseet portefeuille, BP banque ; FAD/SO ; promotion2006 /20007, p17

2R.CHIBANI .Vade mecum de l'import/export), Ed ENAG, 1997, P.21

1- Dominique depreé ; hubert martini, joanneklein-cornede, (GUIDE PRATIQUE), Edition RB (REVUE BANQUE) ,2007.

4Kamal chehrit, les crédits documentaires, Edition grand-Alger-livres, 2007

l'acheteur (Importateur) par l'intermédiaire d'une Banque " Chargée de l'Encaissement "

1-2 Le déroulement de l'opération :

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à sa banque dans un document intitulé « lettre d'instruction ». Celle-ci, précise la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise.

On distingue six étapes dans cette procédure :

Étape 1 : Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.

Étape 2 : Les documents sont remis à la banque émettrice.

Étape 3 : la banque émettrice transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice.

Étape 4 : La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de marchandise.

Étape 5 et 6 : le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par l'avis de sort.

2-Les Types de Documents :

2-1 Documents Financiers : Vise les Moyens de paiement (Chèque, traite etc....)

2-2 Documents Commerciaux :

Vise les Documents de Prix – De Transport – Annexes etc...

3-Les Intervenants :

3-1 Le remettant : Il s'agit de l'exportateur appelé aussi tireur. C'est lui qui rassemble les documents et les remet à sa banque avec l'ordre d'encaissement.

3-2 La banque remettante : Elle reçoit les documents de l'exportateur et les transmet à la banque chargée de l'encaissement (banque de l'importateur) selon les instructions reçues par ce dernier.

3-3 La banque chargée de l'encaissement : elle reçoit les documents de la banque remettante et les remet à l'importateur (tiré) contre paiement (cash) ou contre acceptation d'une traite à échéance.

TIRE : C'est l'importateur à qui les documents sont présentés contre paiement ou contre acceptation.

4- Les formes de la remise documentaire :

4-1 Les documents contre paiement :

la remise D/P signifie document contre paiement, la banque située à l'étranger ne remettra les documents que contre paiement immédiat, cette formule présente une bonne sécurité pour l'exportateur, celui-ci, reste néanmoins soumis au risque de refus de documents et de la marchandise par l'acheteur.

4-2 Les documents contre acceptation :

La banque située à l'étranger ne donnera les documents à l'acheteur que contre acceptation par ce dernier d'une ou plusieurs traites payables à une échéance ultérieure. Le règlement de l'acceptation de l'acheteur n'intervenant qu'à l'échéance de la traite, l'exportateur veillera donc à demander un aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.¹

5- Formes de Remises soumises aux RUE 522 :

5-1 Remise Simple :

Ne comprend que des Documents Financiers

5-2 Remise Documentaire :

Est accompagnée de Documents Commerciaux avec ou Sans Documents Financiers.

6- Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :

Les intervenants dans la remise documentaire bénéficient plusieurs avantages tels que :

Procédure simple et souple dans les formalités.

Coût moins cher que le crédit documentaire.

La remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur les plans des documents et les dates par rapport au Credoc.

Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise que s'il règle le montant de la facture à la banque.

L'acheteur est assuré, grâce aux documents que le vendeur a effectué ses obligations.

Les banques prennent moins de risque puisque la remise documentaire ne leur implique pas dans l'engagement financier, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation avec aval.

La création de confiance entre l'acheteur et le vendeur, ce dernier fait confiance à l'acheteur en expédiant avant d'être payé.

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients tels que :

Moins de garanties, pour l'importateur sur la qualité de marchandise expédiée.

Faible protection bancaire, car les banques ne s'engagent pas financièrement dans l'opération.

Un risque majeur, si l'importateur refuse le retrait de la marchandise, donc l'exportateur va supporter des frais supplémentaires (frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise ou de la revendre à un prix inférieur).

¹ J. Parveau, exporté, foucher, 22^e édition, Paris, France, 2010

Risque de non paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire par acceptation. Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur.

II) Le Crédit Documentaire¹ :

1- Définitions :

1-1 Définition :

C'est l'opération par laquelle une banque (émettrice) sur instructions de son client (Acheteur) s'engage, par l'intermédiaire d'une banque ' ' correspondant ' ' en faveur du bénéficiaire (exportateur) de réaliser par : Paiement – Acceptation – Négociation – les Documents exigés dans les conditions stipulées par l'acheteur et reconnus conformes.

1-2 Définition :

« Le crédit documentaire est l'engagement d'une banque de payer un montant déterminé au fournisseurs d'une marchandises ou une prestation, contre remise, dans un délai fixé, des documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée. »²

2- Les intervenants :

L'opération de crédit documentaire fait intervenir quatre parties :

2-1 Le donneur d'ordre :

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ou un intermédiaire qui agit pour compte de l'acheteur (exemple : une centrale d'achat ou d'importation) ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

2-2 La banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture. Elle est généralement située dans le pays de l'acheteur.

2-3 La banque notificatrice :

C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.

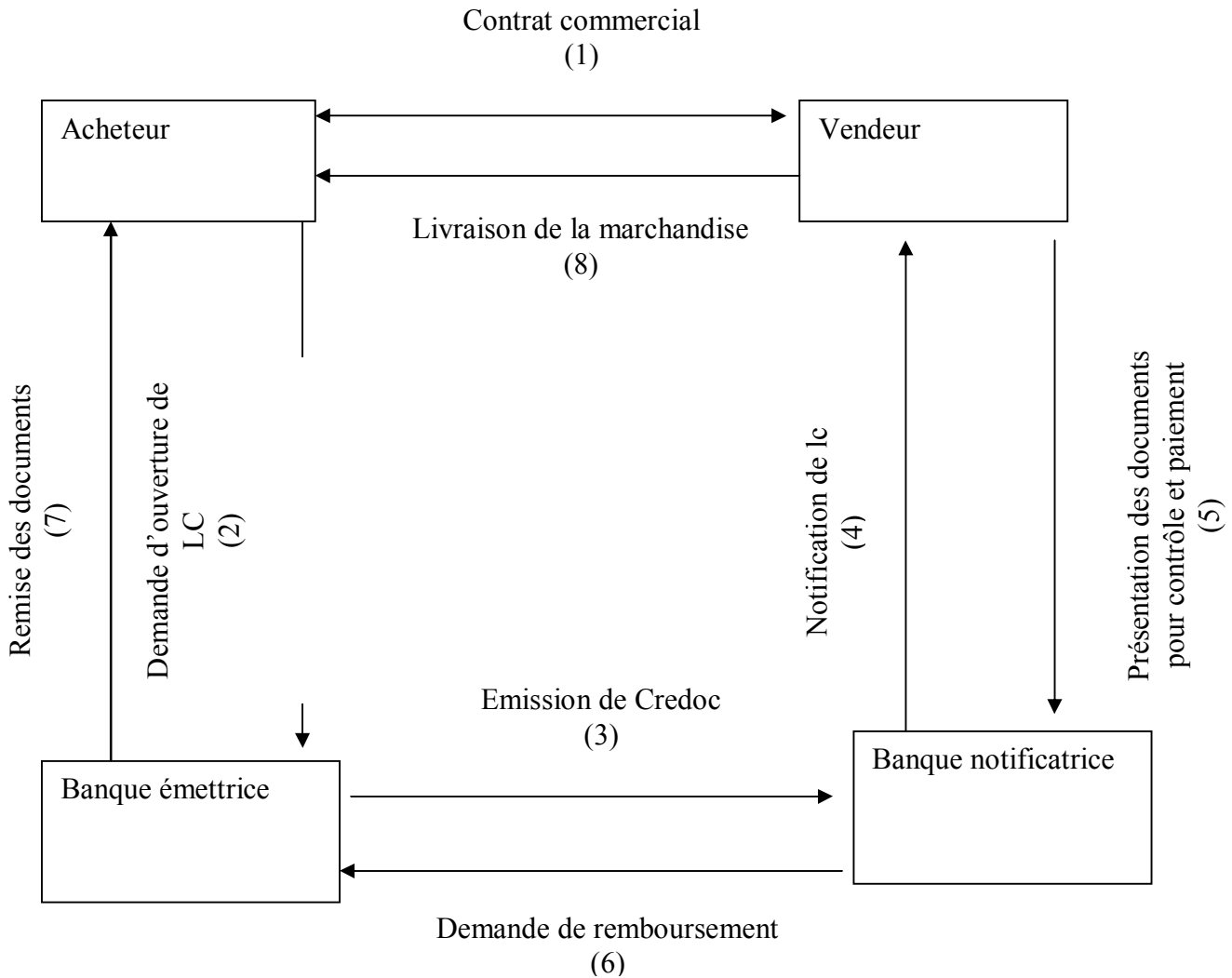
2-4 Le bénéficiaire :

¹ - document de la CPA

² Mohamed belfodil, « revue commerce extérieur », évolution, organisation et conditions de réalisation des opérations extérieures, nouvelle approche, avril 1993, Alger, p.05

Le bénéficiaire du crédit documentaire est celui en faveur du qui est ouvert le crédit documentaire, il s'agit donc du vendeur.

Le schéma de crédit documentaire N°1:



Source : élaboré par nous-mêmes

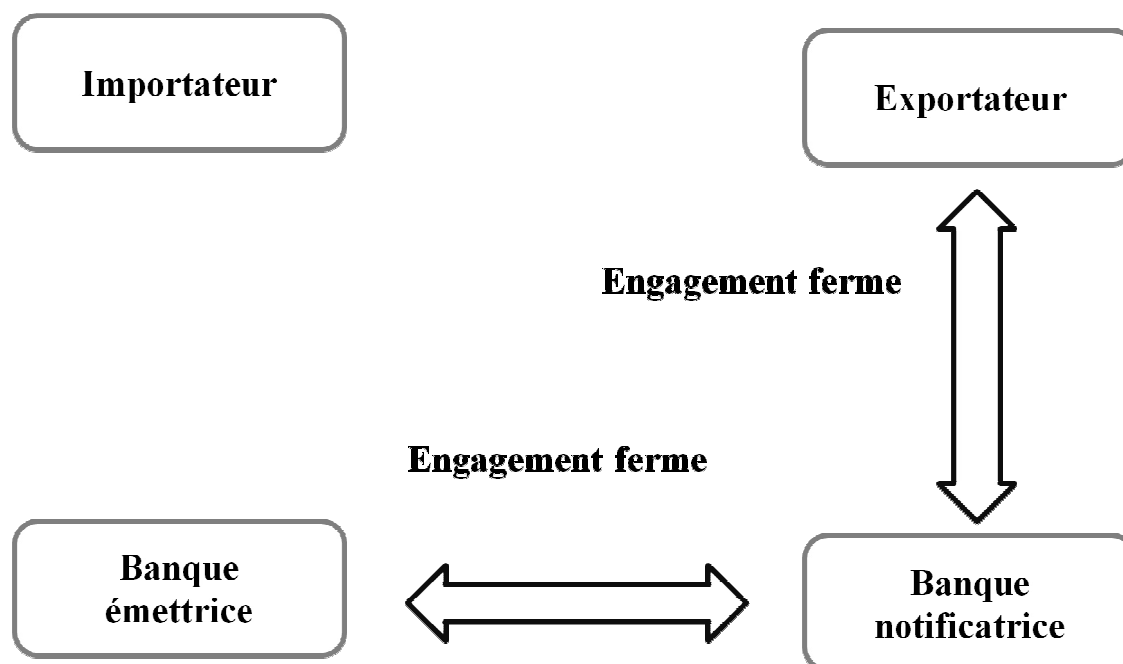
3 Les formes ou bien les modalités du crédit documentaire :

3-1 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé :

Ce crédit assure à l'exportateur deux engagements de paiement indépendants celui de la banque émettrice et celui de la banque confirmant.

La notification du crédit documentaire au bénéficiaire peut être effectuée par l'entremise d'une banque tierce (la banque notificatrice) qui implique l'engagement de cette dernière à apporter un soin raisonnable à vérifier la conformité apparente des documents stipulés avec les termes et les conditions du crédit, cela équivaut pour autant que les conditions des crédits soient respectées, à un engagement ferme de payer, s'ajoutant à celui de la banque émettrice.

Schéma n° 02 : Fonctionnement du crédit irrévocable et confirmé



Source : LAHLOU Moussa., op.cit., P.34.

Dans le schéma suivant, nous observons les niveaux de sécurité du crédit documentaire selon les formes de ces derniers.

Si le crédit est réputé révocable, la sécurité de paiement est minime, car il comporte l'engagement de la banque émettrice avec possibilité de modification ou d'annulation sans avis préalable du bénéficiaire. Mais il procure un plus de sécurité, s'il est irrévocable, car dispose de l'engagement de la banque émettrice. En fin, il offre une sécurité maximale s'il est irrévocable est confirmé, car en plus de l'engagement de la banque émettrice, l'engagement de la banque confirmatrice (qui est souvent la banque notificatrice).

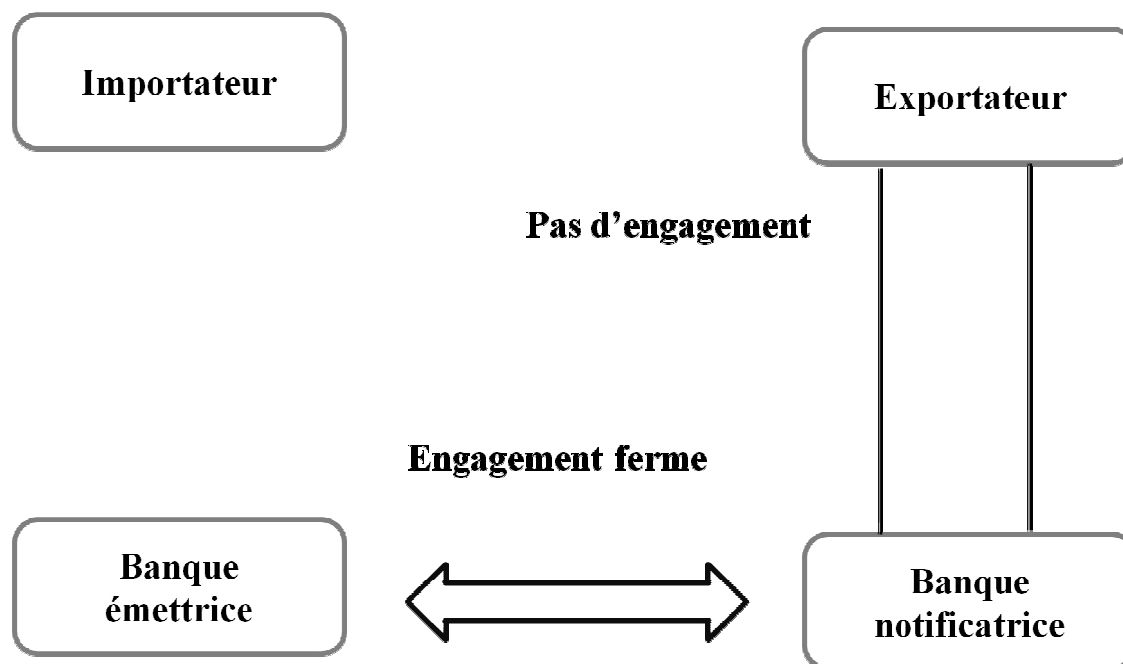
3-2 le crédit documentaire irrévocable :

Ce crédit constitue pour la banque émettrice, pour autant que les documents stipulés soient remis et les conditions de crédit respectées un engagement ferme.

C'est un crédit qui ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur tant que la validité n'a pas expiré.

Le paiement est ainsi du ressort et de la responsabilité exclusive de la banque émettrice à savoir celle de l'importateur.

Schéma n° 03: Fonctionnement du crédit irrévocable



Source : Moussa LAHLOU, op.cit. P.34.

Il existe aussi un autre type de crédit documentaire qui est le crédit documentaire révocable, mais cette forme est disparue des RUU. Il est utilisé généralement entre maison mère et filiales, annulable à tout moment de façon unilatérale.

4-Les modes de réalisation de crédit documentaire :

4-1 Contre paiement ou bien crédit documentaire à vue :

La réalisation à vue est certainement la formule la plus utilisée. Le bénéficiaire obtient le paiement sur remise et après contrôle des documents.

L'opération se fait sur la base du donnant/ donnant (paiement contre document).

La banque dispose d'un délai raisonnable (ne dépassant pas 7 jours ouvré) suivant le jour de réception des documents pour vérifier, lever et régler les documents.

Le règlement peut s'effectuer de deux manières :

4.1.1 Par la banque notificatrice : qui procède au règlement du bénéficiaire après avoir vérifié la conformité des documents et se fait rembourser en débitant le compte de la banque émettrice.

4.1.2 Par la banque émettrice :

Qui reçoit les documents de la banque notificatrice. Dans ce cas, la banque émettrice après avoir vérifié la conformité des documents, marque son accord à la banque notificatrice pour régler la

banque notificatrice pour régler le bénéficiaire.

Tableau n° 01 : Cas de paiement à vue

CREDIT RÉALISABLE AUX CAISSES DE LA BANQUE ÉMETTRICE	CRÉDIT RÉALISABLE AUX CAISSES DE LA BANQUE NOTIFICATRICE
La banque notificatrice vérifie les documents et les transmet à la banque émettrice. Celle-ci vérifie les documents et paie l'exportateur.	La banque notificatrice vérifie les documents et paie l'exportateur. Elle transmet les documents à la banque émettrice. Celle-ci vérifie les documents et rembourse la banque notificatrice.

Source : BARELIER (A), Exporter : pratique du commerce international. Ed Foucher, Paris, 1997. P.127

4-2 Crédit contre acceptation :

A présentation des documents, il n'y a pas paiement mais acceptation d'un effet (une traite à X jours).

La réalisation par acceptation donne lieu à un tirage de traite qui peut être acceptée selon le cas par la banque notificatrice, par la banque émettrice ou par le donneur d'ordre.

Lorsque le crédit documentaire est confirmé, la banque notificatrice reçoit les documents accompagnés de la traite tirée sur elle. après vérification de leur conformité, elle accepte la traite et la restitue au tireur qui peut la conserver jusqu'à l'échéance ou la faire escompter.

Lorsque le crédit documentaire n'est pas confirmé, la banque notificatrice fait accepter la traite par la banque émettrice ou le donneur d'ordre.

Tableau n°02 : Cas de paiement par acceptation

CREDIT RÉALISABLE AUX CAISSES DE LA BANQUE ÉMETTRICE	CREDIT RÉALISABLE AUX CAISSES DE LA BANQUE NOTIFICATRICE
L'exportateur remet à la banque notificatrice les documents plus une traite tirée sur la banque émettrice à l'échéance prescrite. La banque notificatrice vérifie les	L'exportateur remet à la banque notificatrice les documents plus une traite tirée sur cette banque à l'échéance prescrite. La banque notificatrice vérifie les

documents et transmet le dossier à la banque émettrice. La banque émettrice accepte la traite et la retourne à l'exportateur. L'exportateur encaisse la traite.	documents et accepte la traite. Elle transmet les documents à la banque émettrice. A l'échéance, l'exportateur présente la traite à la banque notificatrice, qui la lui paie La banque notificatrice sera remboursée par la banque émettrice à l'échéance de la traite.
---	--

Source : BARELIER (A), op.cit. P.127

4-3 crédits documentaires à paiement différé :

Le crédit documentaire à paiement différé obéit aux mêmes principes que le crédit documentaire contre acceptation, sauf qu'il n'y a pas d'acceptation d'effet.

Le bénéficiaire (l'exportateur) recevra en échange de ses documents conformes une promesse ferme de paiement à l'échéance fixée.

Tableau n° 03 : Cas de paiement différé

CREDIT RÉALISABLE AUX CAISSES DE LA BANQUE ÉMETTRICE	CREDIT RÉALISABLE AUX CAISSES DE LA BANQUE NOTIFICATRICE
La banque notificatrice vérifie les documents et les transmet à la banque émettrice. Celle-ci vérifie les documents et s'engage par écrit à le payer.	La banque notificatrice vérifie les documents et s'engage par écrit à le payer. Elle transmet les documents à la banque émettrice. Celle-ci vérifie les documents et rembourse la banque notificatrice.

Source : BARELIER (A), op.cit. P.127

4-4 crédits documentaires contre négociation :

Dans le cas où le crédit documentaire est réalisable seulement aux caisses de la banque émettrice, la banque notificatrice peut être autorisée par la banque émettrice à opérer à la négociation des documents à ses caisses et à régler la valeur de la traite ou des documents (sauf bonne fin).

La banque émettrice n'effectuera le remboursement qu'après avoir reçu les documents et constaté leur conformité par rapport aux termes du crédit.

Tableau n° 04 : Cas de paiement par négociation

CREDIT RÉALISABLE AUX CAISSES DE LA BANQUE ÉMETTRICE	CREDIT RÉALISABLE AUX CAISSES DE LA BANQUE NOTIFICATRICE
<p>Le vendeur remet à la banque notificatrice (la banque désignée dans l'ouverture) les documents plus une traite tirée sur la banque émettrice.</p> <p>La banque notificatrice vérifie les documents et transmet le dossier à la banque émettrice.</p> <p>La banque émettrice négocie la traite, et transmet le règlement à la banque notificatrice, qui crédite l'exportateur.</p>	<p>Le vendeur remet à la banque notificatrice (ou la banque désignée dans l'ouverture) les documents plus une traite tirée sur la banque émettrice.</p> <p>La banque notificatrice vérifie les documents et négocie la traite, c'est-à-dire l'escompte.</p> <p>Elle transmet à la banque émettrice les documents et la traite.</p> <p>À l'échéance, la banque émettrice remboursera la banque notificatrice.</p>

Source : BARELIER (A), op.cit. P.12

5- Crédit documentaire spéciaux : (Les formes particulières de réalisation) :

Certaines particularités du crédit documentaire sont nées de la pratique du crédit documentaire, pour répondre à besoin de garantie et de financement du commerce international. Nous évoquerons à ce niveau :

La lettre de crédit stand-by ;

Le crédit documentaire avec Red Clause/Green Clause ;

Le crédit revolving ;

Le crédit transférable ;

Le crédit adossé (back to back) ;

Le crédit documentaire dans les opérations de troc et les affaires de compensation.

5-1 La lettre de crédit stand-by (LCSB):

« La lettre de crédit stand-by que les Français appellent lettre de crédit de soutien/ d'appui, est une garantie bancaire indépendante, émise sous la forme d'un crédit documentaire soumis aux RUU 500 »¹.

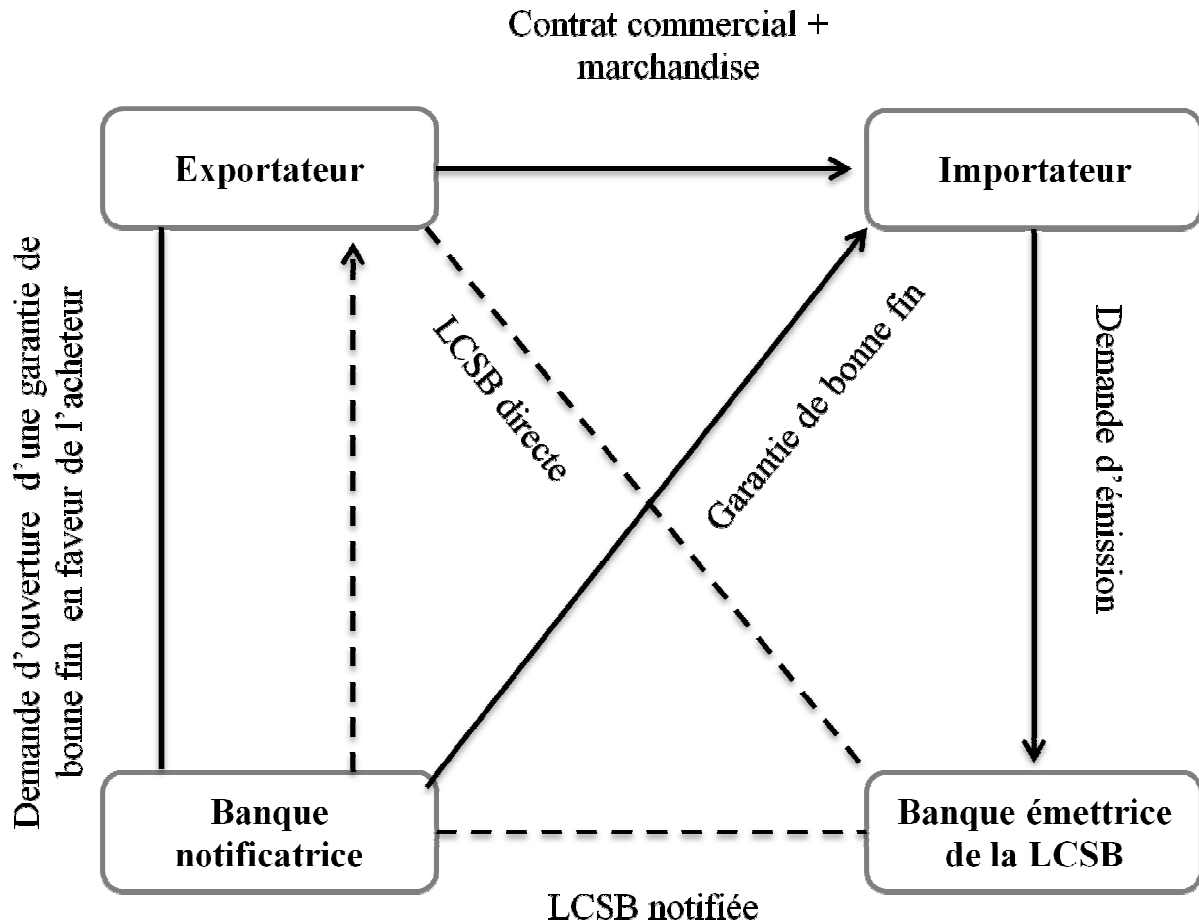
Les banques américaines étaient les premières à mettre en place cette technique, et ce, pour détourner la loi fédérale (1879) qui leur interdisait l'émission de garantie bancaire.

La lettre de crédit stand-by fait donc appel à la garantie bancaire qui est un moyen d'indemnisation

¹ AMMAR Abdelmajid, op.cit. P.429

et au crédit documentaire qui est à la fois un moyen de paiement et une garantie de paiement.

Schéma n° 04 : Fonctionnement de la lettre de crédit stand-by (LCSB)



Source : Réalisé par nous même.

5-2 Le crédit documentaire avec Red Clause/Green Clause :

On continue de l'appeler ainsi parce qu'à l'origine, les crédits documentaires étaient transmis par lettre recommandée aux bénéficiaires, par l'intermédiaire de leur banque. Pour attirer l'attention de cette dernière sur le caractère particulier du crédit qu'elle vient de recevoir en faveur de son client, la banque émettrice mentionne la clause en encre rouge.

On peut définir le crédit avec Red clause comme étant un crédit documentaire ordinaire dans lequel figure une clause supplémentaire par laquelle la banque émettrice du crédit, sur instructions du donneur d'ordre, invite ou demande à la banque chargée de réaliser le crédit, c'est à dire la banque Notificatrice/ confirmant, d'accorder des Avances au bénéficiaire avant que celui-ci ne présente les documents requis par le crédit. Le crédit avec Red clause est donc une forme de préfinancement à

l'exportation accordée le donneur d'ordre au bénéficiaire. Très souvent, ce dernier s'avère un négociant, intermédiaire ou tout simplement l'agent du donneur d'ordre dans le pays de l'exportateur.

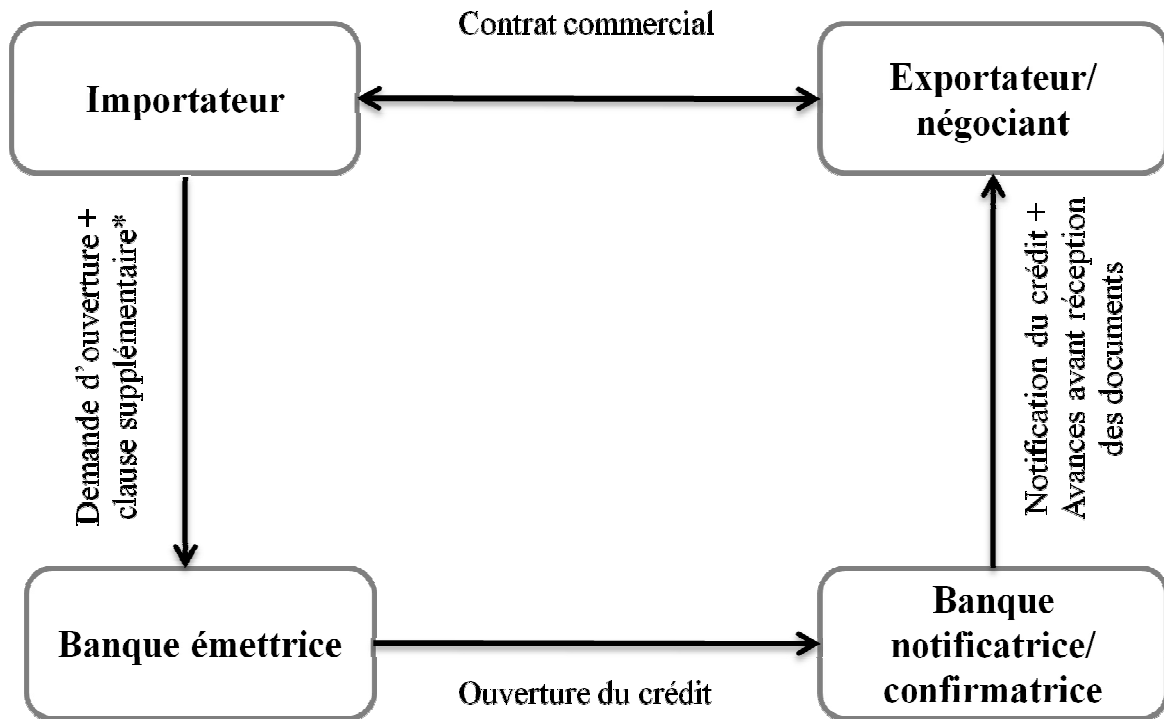
Pour faire bénéficier son client de ce moyen de financement, le donneur d'ordre devrait faire une demande à ce sujet à la banque émettrice bien distincte, de la demande d'ouverture classique.

Lorsqu'elle accepte le mandat de cette dernière, elle accordera à son client l'avance autorisée et au moment de la réalisation du crédit, il récupérera ses fonds avec ses intérêts décomptés à partir du jour du décaissement jusqu'à la levée des documents. Si le crédit ne sera pas réalisé ; dès qu'il est échu, il se retournera contre la banque émettrice et lui demandera le remboursement du ou des montant(s) décaissé(s) majorés de ses intérêts.

On distingue deux types :

Dans le premier cas, la banque chargée de réaliser le crédit est autorisée à accorder des avances au bénéficiaire sans lui demander quoi que ce soit. On parle de crédit documentaire qu'il vient de recevoir, sur simple demande, il peut disposer du montant autorisé. Il s'agit dans ce cas de Red Clause à proprement parler.

Dans le second cas, les avances sont subordonnées à la fourniture par le bénéficiaire d'une garantie de documents provisoires tels que le certificat d'entrepôt délivré par exemple par un transitaire. On parlera alors de Green Clause.



* Accord de la banque notificatrice/confirmatrice d'Avances à l'exportateur/négociant avant réception des documents

Source : Réalisé par nous même.

5-3 Le crédit revolving :

Le mot revolving dérive du mot latin (Revolver) qui veut dire se répéter, se rétablir de nouveau.

Le crédit revolving ou renouvelable dans la terminologie française est défini comme étant un crédit documentaire normal dont le montant est renouvelé ou rétabli sans qu'il soit nécessaire de l'amender expressément (la clause revolving). Beaucoup de praticiens croient à tort que le caractère revolving du crédit concerne aussi bien le montant que la validité du crédit. En vérité, le renouvellement du montant se fait dans la validité du crédit ou l'implique automatiquement.

Exemple :

Lorsqu'un crédit stipule qu'il est disponible pour : 50.000.00 DZD par mois pendant une durée de 10 mois. Dans cet exemple, le crédit est renouvelable 09 fois. Le montant initial, c'est-à-dire, 50.000.00 DZD sera utilisé le premier mois et il sera disponible pour les 09 mois restants de manière automatique. La banque émettrice et la banque notificatrice/confirmatrice seront engagées vis-à-vis du bénéficiaire pour un montant total de 500.000.00 DZD. Le bénéficiaire procédera à des expéditions partielles et fera dix présentations successives et mensuelles de documents à sa banque. Chaque présentation sera traitée comme s'il s'agit d'un crédit documentaire distinct de 50.000.00DZD.

Dans la pratique du crédit revolving, on distingue :

5-4 Le crédit revolving quant à sa durée : le crédit est dit renouvelable quant à sa durée lorsqu'il annonce le nombre de fois dans lequel son montant sera utilisé et la périodicité de ses utilisations. On y trouve deux clauses qui peuvent s'y ajouter : le cumulatif et le non cumulatif :

Le crédit revolving est dit cumulatif lorsque toute somme non employée peut être utilisée au cours des périodes suivantes pourvu que la validité du crédit ne soit pas encore dépassée.

Le crédit est dit non cumulatif, lorsque toute somme non utilisée durant une période cesse d'être disponible pour le bénéficiaire qui ne peut plus la reporter sur les périodes postérieures.

5-5 Le crédit renouvelable quant à sa valeur : Un crédit est dit renouvelable quant à sa valeur lorsque son montant est rétabli intégralement après chaque utilisation jusqu'à la date limite de validité du crédit. Comme on peut le constater, une telle clause non accompagnée d'une précision relative à la périodicité des expéditions ou au montant maximum est très profitable pour le bénéficiaire alors qu'elle est très dangereuse pour le donneur d'ordre et la banque émettrice.

5-6 Le crédit transférable :

Le crédit documentaire transférable est une des formes particulières du crédit documentaire classique. Il a pris naissance, en Angleterre bien avant la codification des Règles et Usances Uniformes (RUU) en 1933. Dès leur première publication (Brochure 82), celles-ci vont lui consacrer un article à part qui s'est affiné au fil des révisions périodiques des RUU. De nos jours, l'article 48 des RUU 500 est consacré à cette forme particulière du crédit documentaire.

« Un crédit transférable est un crédit en vertu duquel le bénéficiaire (premier bénéficiaire) peut demander à la banque, autorisées à payer, à contracter un engagement de paiement différé ou à accepter ou à négocier (la banque transférante) ou, dans le cas d'un crédit librement négociable, la banque spécifiquement habilitée dans le crédit à titre de banque « transférante », qu'elle permette l'utilisation du crédit en totalité ou en partie par un ou plusieurs autres bénéficiaires (second (s) Bénéficiaire (s) »¹.

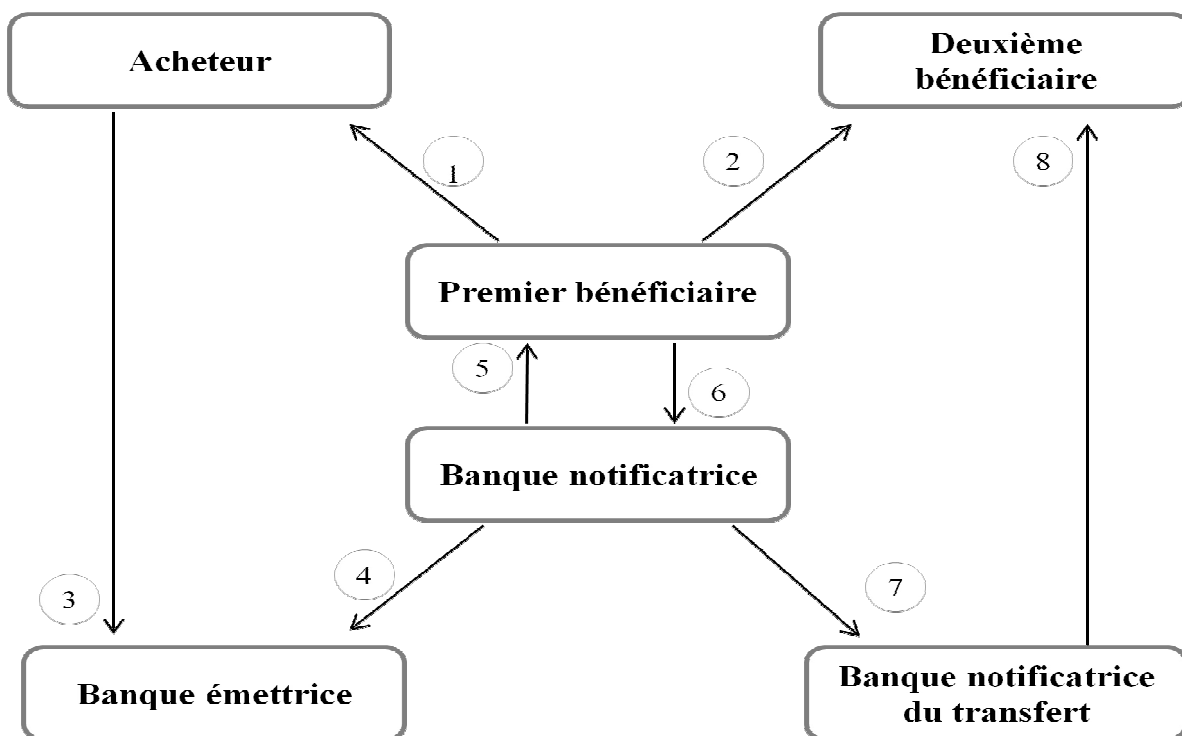
Les principaux utilisateurs du crédit transférable sont effet ; les négociants, les courtiers et les commissionnaires ne disposant pas tous de moyens financiers suffisants leur permettant l'achat des biens et services auprès de fournisseurs locaux ou étrangers.

Le crédit transférable se justifie économiquement, son montage ne nécessite pas une grande

¹L'article 48-a des RUU 500 de la CCI relatives aux crédits documentaires

technicité et n'engendre pas pour les banques qui le mettent en place des engagements supplémentaires à ceux découlant d'un crédit documentaire classique.

Schéma n° 06 : Fonctionnement du crédit transférable



Source: AMMAR, Abdelmajid, op.cit. P.356

Contrat de revente

Contrat d'achat

Demande d'ouverture d'un crédit documentaire

Ouverture du crédit transférable

Notification du crédit

Demande de transfert de crédit

Transfert de crédit

Notification du crédit

5-7 Le crédit adossé (back to back) :

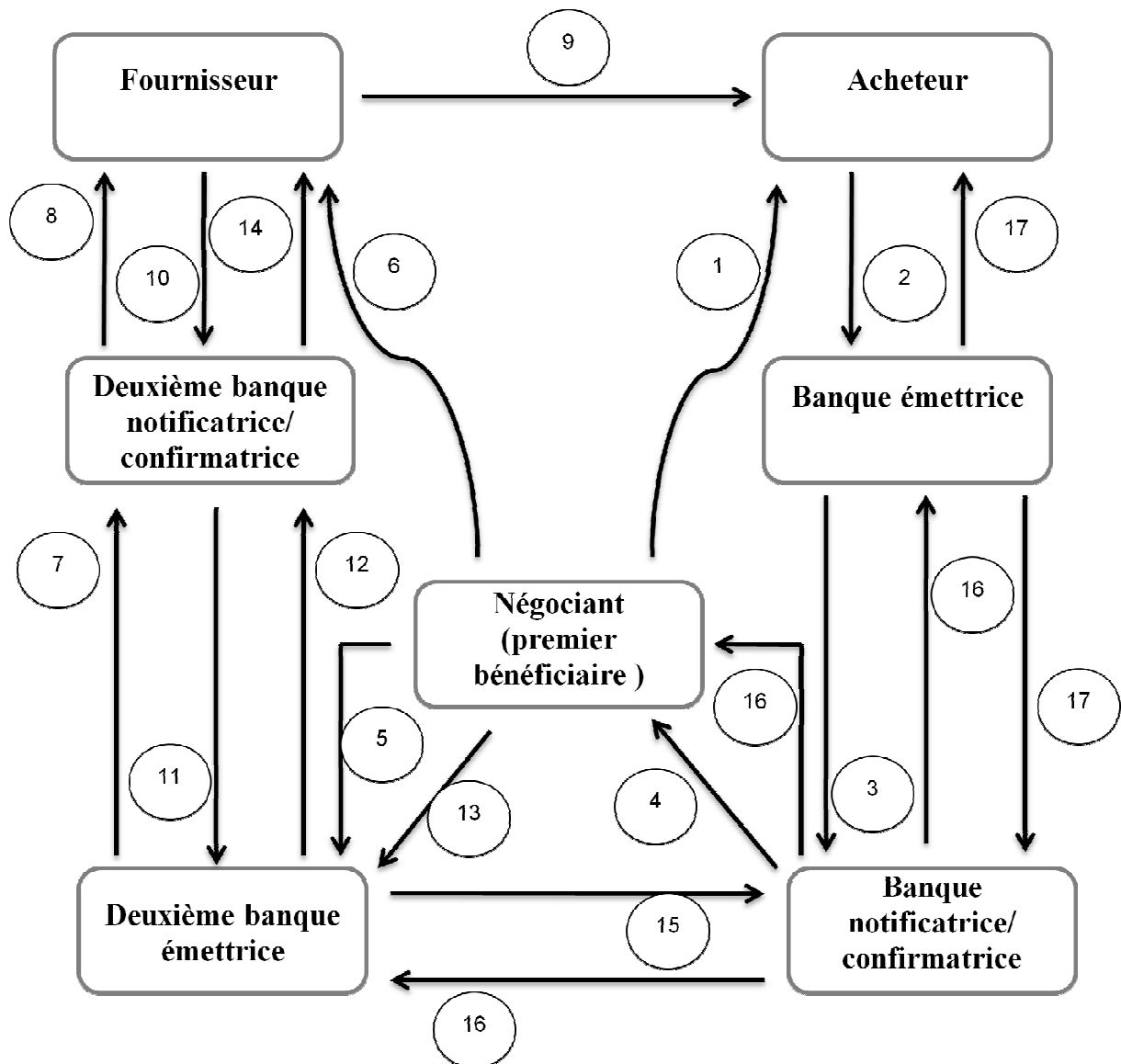
Dans le cas où le donneur d'ordre refuserait d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou bien lorsque le bénéficiaire (qui n'est pas lui-même le fournisseur) ne souhaiterait pas faire connaître à son client qu'il va sous-traiter sa commande, il est conseillé à l'exportateur d'utiliser un crédit Back to Back.

Le crédit Back to Back est un second crédit documentaire émis, sur instructions et pour compte du bénéficiaire du premier crédit (crédit principal), en principe par la banque chargée de réaliser le dit

Chapitre II : les techniques de paiement du commerce extérieur

crédit, en faveur d'un nouveau bénéficiaire, fournisseur réel de se produit. À l'appui de sa demande, le premier bénéficiaire offre à la nouvelle émettrice le crédit principal comme garantie. De ce fait, il est fréquent de voir le délai de paiement du second crédit est supérieur à celui du crédit principal. Contrairement au crédit transférable, ce crédit adossé n'est pas traité par les RUU 500, car il s'agit d'un montage de deux crédits documentaires indépendants bien qu'ils concernent la même affaire.

Schéma n° 07 : Le fonctionnement du crédit adossé (back to back)



Source: AMMAR, Abdelmajid, opcit, P.410.

Contrat de revente établi entre le négociant et l'acheteur ;

Demande d'ouverture d'un crédit documentaire en faveur du négociant ;

Émission d'un crédit documentaire en faveur du négociant ;

Notification du crédit documentaire au négociant ;

Demande d'ouverture d'un nouveau crédit (adossé) en faveur du fournisseur et accord de la deuxième banque émettrice pour l'émission du nouveau crédit ;

Conclusion du contrat d'achat avec le fournisseur ;

Émission du crédit Back to Back en faveur du fournisseur par la deuxième banque émettrice ;

Notification du crédit Back to Back au fournisseur par l'intermédiaire de sa banque : la deuxième banque notificatrice ;

Expédition de la marchandise à la destination convenue dans le contrat d'achat directement à l'acheteur ou à destination de négociant ;

Remise des documents par le fournisseur à sa banque notificatrice/ confirmatrice ;

Reconnus conformes, les documents du fournisseur sont envoyés à la deuxième banque émettrice ;

Les documents reconnus conformes par la deuxième banque émettrice. Remboursement de la deuxième banque notificatrice conformément aux termes et aux conditions du crédit ;

Demande des documents relatifs au crédit principal en échange de la facture du fournisseur et remise de celle-ci par le négociant ;

La deuxième banque notificatrice/ confirmatrice rembourse son client après réception des fonds au cas où elle n'est pas une banque confirmatrice (si elle est une banque confirmatrice, elle aurait déjà fait dès la reconnaissance des documents conformes remis par son client) ;

Remise des documents à la banque notificatrice/ confirmatrice du crédit principal ;

Levée des documents conformes. Règlement du négociant du montant lui revenant, remboursement de la banque remettante du montant net de la réalisation et envoi des documents à la banque émettrice ;

La banque émettrice rembourse la banque notificatrice conformément aux termes et conditions du crédit et remise des documents au donneur d'ordre ;

5-8 Le crédit documentaire dans les opérations de troc et les affaires de compensation :

Les opérations d'échanges compensés et de troc découlent de la réalisation d'opération d'importation et d'exportation liées, pratiquées par de nombreux pays pour améliorer leur balance commerciale. Ils ont pris ces dernières années un nouvel essor suite à l'instabilité des matières premières, la récession économique mondiale et les monétaires internationales.

Dans ces modes de transactions, il existe trois types de terminologie : le troc, la compensation et les affaires liées ou contre affaires.

Le troc, au sens étroit du terme, c'est un échange de marchandises contre d'autres, entre deux pays. Si trois pays sont impliqués, on parle de « troc triangulaire », et aucune transaction financière n'entrant en jeu.

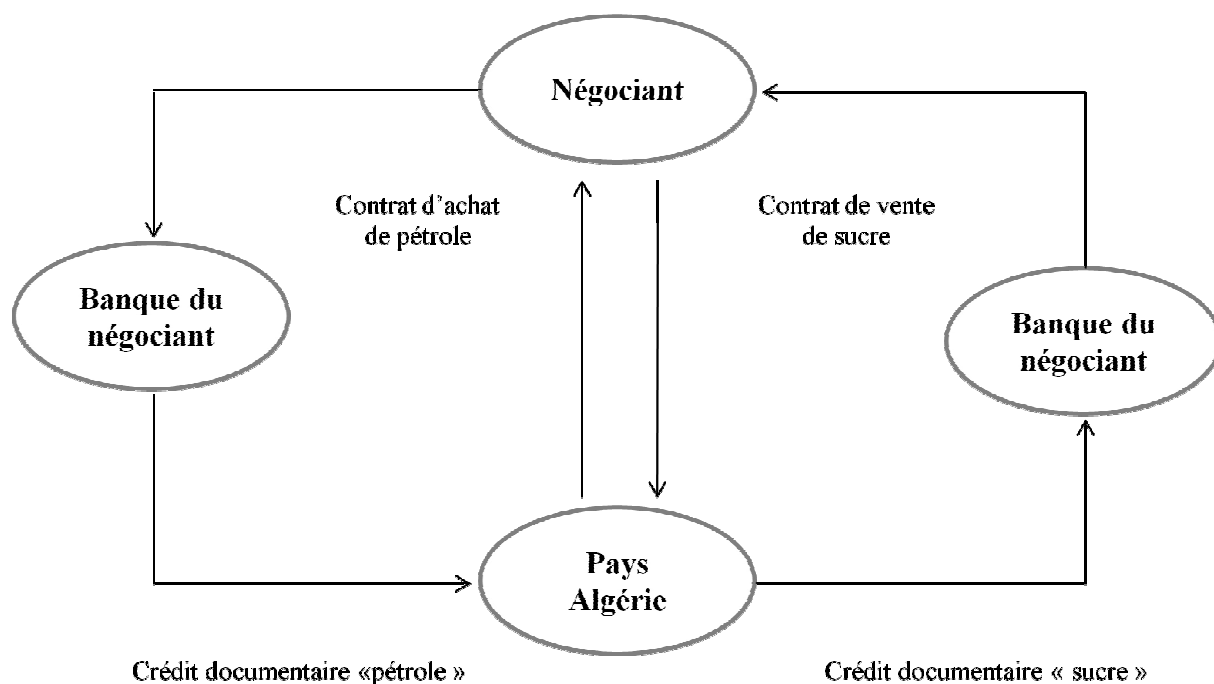
On parle d'affaires de compensation dans les échanges de marchandises, lorsque, par exemple, la contre-valeur d'une livraison à l'Algérie par un État étranger est réglée sous forme d'une exportation algérienne vers le même pays, et vice-versa.

Le recours au crédit documentaire pour exécuter les modalités de paiement du contrat de compensation exige des partenaires commerciaux et des banques appelés à pratiquer ces opérations un niveau de savoir-faire éprouvé. L'objectif visé étant de réaliser les deux opérations (import et export) en évitant que l'une ou l'autre partie ne puisse tirer une exception pour remettre en cause l'opération et rompre l'engagement basé sur le principe de compensation. Chaque crédit documentaire ouvert doit afficher le but de l'opération et indiquer que la valeur des documents présentés et reconnus conforme aux conditions du crédit.

Pour illustrer, en pratique, les principes de base de telles opérations, prenons le cas de l'Algérie, pays producteur du pétrole qui est demandeur du sucre. Si elle veut recourir à la technique de compensation, elle s'adressera, peut-être à une société de négoce internationale. Cette opération se déroulera schématiquement comme suit :

Première phase de l'opération de compensation :

Schéma n° 08 : Première phase de l'opération de compensation



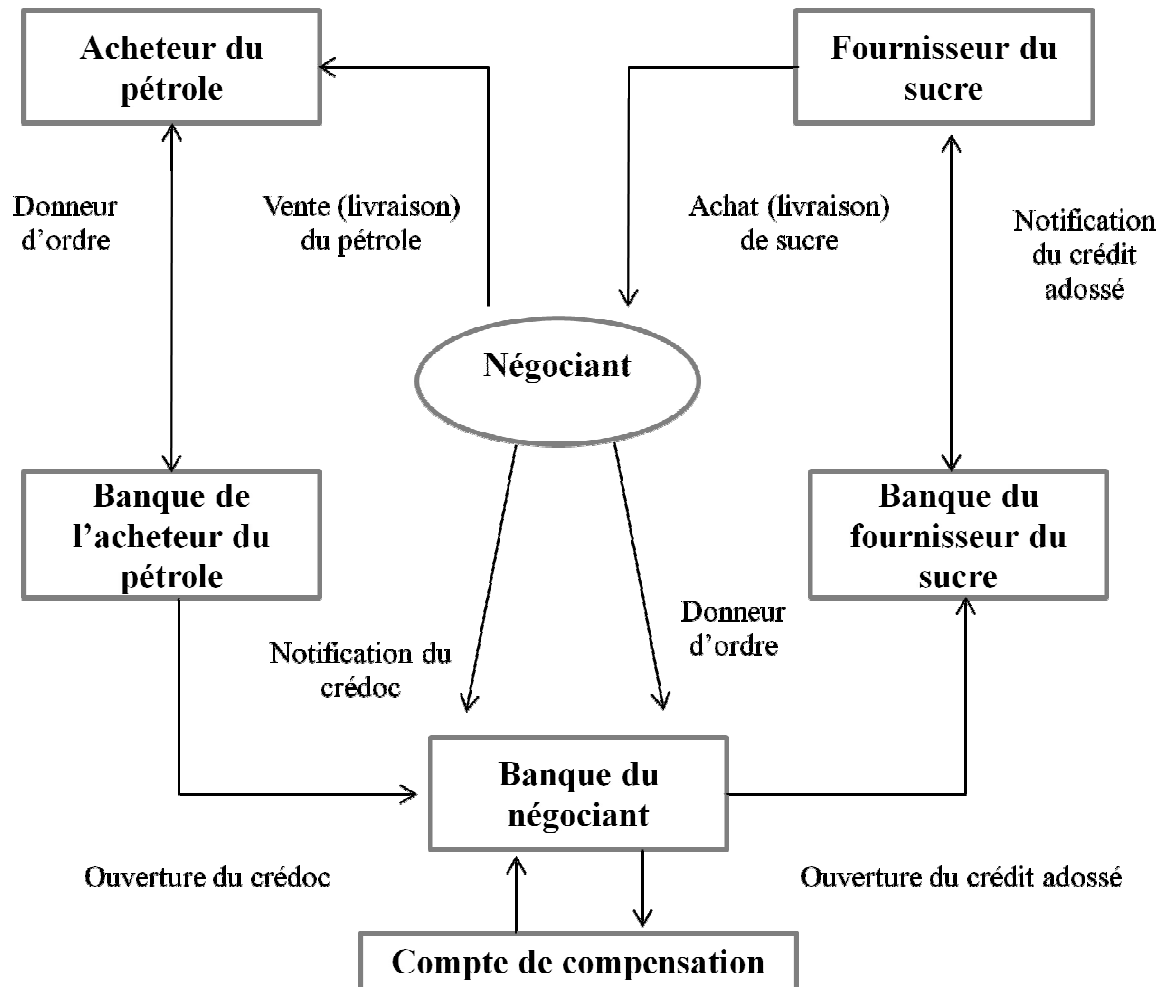
Source : LAHLOU, Moussa, opcit. P.79.

Cette phase montre le mécanisme élémentaire d'émission du crédit documentaire par l'Algérie en faveur du négociant portant sur l'achat du sucre, ainsi que celui émis par le négociant, en faveur de l'Algérie, portant sur la fourniture du pétrole.

Ces deux crédits documentaires doivent faire ressortir clairement dans leurs dispositions qu'ils s'appliquent à une opération de compensation. Dans ce cas, les crédits documentaires échangés doivent comporter la même forme d'engagement et l'un ou l'autre ne sera opératif qu'après mise en place du second et que les conditions d'utilisations prévues emportent l'approbation de l'ensemble des parties.

Deuxième phase de l'opération

Schéma n° 09 : la Deuxième phase de l'opération



Source : LAHLOU, Moussa, opcit, P.80

Dans cette deuxième phase, le négociant ordonne l'ouverture d'un crédit documentaire adossé en faveur du fournisseur de sucre et se fait ouvrir, en sa faveur, un crédit documentaire par l'acheteur final du pétrole. Ces deux opérations seront réalisées en recourant aux services d'une banque qui centralisera la gestion du contrat de compensation. Dans ce cas très simple, c'est la banque du négociant qui a été retenue pour assurer la compensation des opérations des marchandises. Mais le recours aux services d'une société de négoce peut s'avérer très coûteux, le demandeur du pétrole contre la fourniture du sucre et le demandeur du sucre contre du pétrole peuvent convenir d'effectuer les opérations d'échange directement par l'intermédiaire de leurs banques respectives. Dans ce cas, les banques ouvriront chacune un compte de compensation réciproque qui sera nivelé à la réception des marchandises.

Pour ce qui est des affaires liées ou contre-affaires que certains appellent également « Achat contre Achat », ce sont des opérations qui conditionnent l'importation d'une marchandise à l'exportation d'une autre.

Dans ce type de transactions, il n'y a pas de compensation de produit de la vente et de l'achat. L'importateur procède au paiement de son importation par crédit documentaire au profit du bénéficiaire et l'exportateur remplira ses obligations d'achat dans les mêmes conditions. Pour ce genre de transactions, les contractants prévoient que si l'une des parties n'est pas en mesure de remplir son engagement, celle-ci payera à l'autre une pénalité dont le taux de référence ou le montant a été préalablement déterminé.

Section 04 : Les litiges en matière de crédit documentaire

Si on considère les nombreux crédits documentaires émis et réalisés dans le monde, le nombre des litiges et contentieux en matière de ces derniers sont relativement réduits, et ce grâce à l'existence des Règles et Usances Uniformes. Néanmoins, plusieurs des parties concernées peuvent faire face à plusieurs litiges.

1- Nature des litiges :

1-1 Litiges entre le bénéficiaire et les banques :

1-1-1 Lors de l'ouverture du crédit :

Lorsque le bénéficiaire reçoit un crédit documentaire, il doit en examiner les termes et les conditions, afin de s'assurer qu'il sera en mesure de présenter les documents requis, indispensables pour être payé. Il attend de son banquier notificateur qu'il le conseille, en tant qu'expert et spécialiste de cette technique.

Souvent, il arrive que lors de l'ouverture du crédit documentaire et dans le cadre de la conclusion du contrat de vente, le bénéficiaire ne soit pas en mesure de bien comprendre ou d'évaluer parfaitement toutes les conditions et modalités convenues. Alors, le banquier se doit d'informer ce dernier de toutes les complications ou tout empêchement qui puissent survenir lors de cette étape.

Dans le cas contraire, suite à une ou plusieurs déconvenues qui apparaissent, une tension s'installe entre les parties concernées et cela peut mener celles-ci à entrer en litiges.

1 Article 882 du code civil algérien.

Exemple : Un crédit documentaire avec un client égyptien stipule qu'à chaque utilisation du crédit, le bénéficiaire devra présenter une facture commerciale en 4 exemplaires portant le cachet et la signature du donneur d'ordre représenté par Mr X, numéro de passeport dont la signature et la copie du passeport seront envoyées par DHL et seront parties intégrantes du crédit documentaire. Le

banquier devra informer le bénéficiaire que si les factures ne sont pas signées et visées par la personne désignée dans le crédit, il sera dans l'obligation de formuler une irrégularité qui peut bloquer le paiement. Or, la personne autorisée peut être indisponible (décès, démission, licenciement, malversations et emprisonnement,...etc.) et rendre la présentation conforme impossible. Elle peut aussi volontairement signer avec une signature différente de celle déposée auprès de la banque réalisatrice !

Dans ce cas, le bénéficiaire peut poursuivre sa banque pour manquement à son devoir sans pour autant obtenir gain cause.

1-1-2 Lors de la négociation du crédit :

A cette occasion, des litiges peuvent opposer le bénéficiaire à sa banque, notamment à propos des délais de présentation et de la date limite de validité du crédit et des irrégularités relevées.

Exemple : Un bénéficiaire envoie par courrier recommandé, l'ensemble des documents à la banque notificatrice, plusieurs jours avant la date limite de validité du crédit. Cependant, le pli n'est remis à la banque que 8 jours plus tard, soit 3 jours après la date limite de validité du crédit.

La banque notificatrice refuse de payer les documents en raison de la remise tardive des documents. Le litige est porté devant les tribunaux, mais le tribunal a considéré que même si le bénéficiaire n'a pas agi de façon déraisonnable en envoyant les documents par voie postale, cinq jours avant l'échéance du crédit, et la responsabilité revient au retard des services de poste, il reste que le banquier était dans son droit de ne pas payer les documents.

Certes, ce type de décision porte préjudice au crédit documentaire et à l'image de la grande majorité des banquiers qui pratiquent un contrôle rigoureux des documents sans déconnexion de la pratique bancaire internationale standard et de la réalité économique.

Enfin, le bénéficiaire peut éviter bon nombre de conflits en parcourant la lettre de crédit avec le plus grand soin et intérêt possibles. Il est presque impossible de trouver un banquier qui soit au courant des coutumes des milliers d'échanges pour lesquels il émet des lettres de crédit, aussi il est primordial de se renseigner auprès de ce dernier de tout ce qui est inclus dans la lettre de crédit.

1-2 Les recours des banques :

Après réalisation du crédit, la banque désignée a droit au remboursement par la banque émettrice, de même, cette dernière doit pouvoir se rembourser auprès du donneur d'ordre. Les recours dont disposent ces deux banques à l'encontre de différentes parties sont :

1-2-1 Les recours de la banque émettrice contre :

1-2-1-1 Le donneur d'ordre :

Le banquier émetteur a un droit à remboursement sous réserve de remettre au donneur d'ordre des documents conformes. Si les documents ne sont pas conformes, mais que le donneur d'ordre a levé les irrégularités, la position du banquier ne change pas.

Enfin, si le donneur d'ordre a pris possession des marchandises sans être en possession des documents représentant la marchandise, la banque a un droit de remboursement contre le donneur d'ordre, même en cas de présentation de documents irréguliers.

Le recours de la banque émettrice n'est pas bloqué par la plainte du donneur d'ordre contre le bénéficiaire, excepté en cas de fraude manifeste.

1-2-1-2 Le bénéficiaire :

La banque émettrice peut poursuivre le bénéficiaire, si ce dernier s'est rendu coupable de fraude.

1-2-1-3 La banque réalisatrice :

Si la banque réalisatrice a accepté des documents jugés ensuite irréguliers par la banque émettrice, cette dernière est en droit de demander le remboursement des fonds qui lui auraient été déjà débités.

1-2-2 Les recours de la banque réalisatrice contre :

1-2-2-1 Le bénéficiaire :

Le paiement au bénéficiaire est définitif si les documents présentés sont conformes et que le crédit est confirmé. Si le paiement a été réalisé sans que la banque réalisatrice ait auparavant confirmé ou sur la base de documents non conformes, le paiement est effectué sous réserves que la banque réalisatrice soit remboursée. Si le paiement au bénéficiaire a été matérialisé par une traite tirée sur la banque émettrice, les recours restent identiques contre le bénéficiaire. Cependant si la traite a été ensuite escomptée, le banquier escompteur conserve tous les recours en tant que « détenteur de bonne foi ».

1-2-2-2 Le donneur d'ordre :

La banque réalisatrice n'a aucun recours contre le donneur d'ordre sauf s'il s'agit de la banque émettrice.

1-2-2-3 La banque émettrice :

La banque réalisatrice a un droit à remboursement si elle présente des documents conformes. De la même façon, si la banque réalisatrice envoie des documents à la banque émettrice, et que celle-ci, au-delà d'un certain délai (5 ou 7 jours + délai de transmission 2 jours), ne formule pas de réserves, de manière précise et détaillée, les documents sont réputés être acceptés. Les intérêts de retard courent contre la banque émettrice dès la première demande de remboursement.

1-3 Les recours de l'acheteur :

1-3-1 La saisie-arrêt¹ en matière de crédit documentaire :

1-3-1-1 Juridiquement possible :

Rien n'empêche un acheteur, donneur d'ordre d'un crédit documentaire, de s'adresser à un tribunal afin d'acquiescer une saisie-arrêt du montant du crédit entre les mains de la banque, s'il considère que la marchandise attendue ou déjà reçue n'est pas conforme au contrat commercial bien que les documents soient conformes. Plusieurs juristes font état de cette possibilité. L'acheteur tente ainsi d'empêcher l'exécution du paiement entre les mains de l'exportateur.

1-3-1-2 Contestable sur le fond :

Si historiquement, on trouve pleins de jugements comme en France, en Allemagne ou en Afrique de l'Ouest qui vont dans ce sens, il n'en reste pas moins que cette décision varie d'un pays à un autre, et ce d'après la jurisprudence de chacun d'eux.

1-3-2 Les recours contractuels :

Même après paiement dans le cadre du crédit documentaire, l'acheteur conserve tous ses recours contre un vendeur malveillant. En effet, si le contrat commercial a mal été exécuté, l'acheteur peut essayer d'obtenir des dommages et intérêts devant un tribunal, voire une mesure conservatoire de séquestre ou de saisie-arrêt par un juge des référés au titre du contrat, mais non au titre du crédit

¹ La saisie-arrêt permet à un créancier de faire défense à un tiers de payer à son débiteur les sommes qu'il lui doit.

documentaire.

2- La fraude en matière de crédit documentaire :

Depuis quelques années, la fraude en matière de crédit documentaire connaît un fort développement ; elle se rencontre sous différentes formes :

De faux crédits documentaires ouverts par des officines spécialisées mentionnant des banques qui n'existent pas ;

Remise de faux documents ;

Mentions « *mensongères* » sur certains documents. L'imagination des auteurs de fraude est sans limite ;

2-1 La fraude matérielle ou la fraude intellectuelle :

Il y a fraude matérielle dans un crédit documentaire lorsque l'un des documents exigés par l'accréditif est faux, apocryphe, au sens où il y a contrefaçon ou qu'il a été émis par une personne qui n'en avait pas le pouvoir, et ce dans l'intention de nuire (faux certificat d'origine, faux connaissance maritime, faux certificat d'assurance).

La fraude intellectuelle selon Jean Pierre Mattout¹ : « *Elle est constituée par des documents authentiques comportant de fausses énonciations, mais présentant toute apparence de conformité. Elle pose tous les problèmes rencontrés dans la fraude matérielle plus un : elle impliquera généralement la prise en considération du contrat commercial, de la marchandise, c'est à dire de dépasser la règle de base de crédit documentaire.* ».

2-2 La fraude du vendeur, bénéficiaire du crédit :

Les RUU abordent ce thème de façon lapidaire. Le législateur a souhaité limiter la responsabilité du banquier en matière de fraude.

Par ailleurs, les banquiers n'ont pas la charge ni la responsabilité de vérifier la valeur, la qualité, la quantité ou même l'existence de la marchandise représentée par les documents.

Seule l'analyse documentaire doit guider la décision du banquier, s'il soupçonne une fraude, il doit se demander :

S'il s'agit d'une fraude évidente, incontestable, établie de façon irréfutable ;

Ou il n'existe qu'une présomption de fraude.

Généralement, les tribunaux considèrent que la fraude doit être très évidente, ce qui fait que les

¹MATTOUT (Jean Pierre), *Droit bancaire international*, 3ème édition Banque et finance, Paris, 2003, p.30.

banques ne peuvent agir sur de simples allégations.

C'est pour cette raison que les banques maintiennent leur effort de formation du personnel en charge de l'analyse des crédits documentaires.

2-3 La fraude de l'acheteur :

La fraude peut aussi émaner de l'acheteur (le donneur d'ordre) ; il arrive que le crédit documentaire comporte une obligation pour le bénéficiaire de présenter un document signé par l'acheteur. Ce dernier pourra être tenté de refuser de signer le document ou de signer en utilisant une signature différente de celle déposée auprès de la banque réalisatrice ou de la banque émettrice.

Le banquier émetteur, même si l'acheteur est son client, se doit d'adopter des règles de neutralité. En effet, il est garant du mécanisme du crédit documentaire, de son indépendance vis-à-vis du contrat commercial et de la marchandise. Agir autrement serait laissé la porte ouverte à des dérives et des manœuvres du donneur d'ordre destinées à s'exonérer du paiement.

Il existe quelques rares cas de fraudes organisées conjointement par l'acheteur et le vendeur afin d'escroquer les banques. C'est pour cela que ces dernières sont très méfiantes si elles observent des caractéristiques inhabituelles dans la transaction commerciale en termes de prix, nature de la marchandise, situation géographique des partenaires...

2-4 La fraude d'un tiers :

Il existe des cas de fraude où le bénéficiaire agit de bonne foi, la fraude ayant pour origine l'action d'un tiers.

Ainsi, par exemple, si une compagnie maritime a expédié tardivement une marchandise, elle pourrait être tentée d'antidater le connaissement à l'insu du chargeur, bénéficiaire du crédit afin de se soustraire à ses responsabilités. Le bénéficiaire pourrait ignorer cette manœuvre.

Aujourd'hui les tribunaux rejettent l'argument de bonne foi du bénéficiaire. La banque est dans l'incapacité d'évaluer s'il avait ou non connaissance ou non de la fraude. Le bénéficiaire doit supporter les conséquences du choix des prestataires.

2-5 Qui supportent les conséquences de la fraude ?

Cela dépend du moment où la fraude est découverte : est-ce avant ou après le paiement effectif du crédit documentaire ?

2-5-1 Si le paiement a déjà été effectué :

Le donneur d'ordre peut lancer un recours contre la banque émettrice ou contre le bénéficiaire :

Le recours contre la banque émettrice peut aboutir si la banque a payé malgré une fraude évidente dans les documents ;

Le recours contre le bénéficiaire (après paiement) est possible, mais aléatoire et souvent difficile en raison des disparités juridiques entre états. Le recours sera long et onéreux pour un résultat incertain.

2-5-2 Si le paiement n'a pas été effectué :

Plusieurs cas sont à considérer :

Si le crédit est réalisable par paiement différé ou par acceptation d'une traite et que ce dernier n'a pas été encore effectué, alors l'acheteur peut déployer tous les moyens utiles pour faire bloquer le paiement à l'échéance. Ce dernier doit être envisagé auprès de la banque émettrice, voire de la banque confirmatrice ou réalisatrice ;

Si le crédit est réalisable à usance et que le bénéficiaire a obtenu un paiement anticipé, le problème devient beaucoup plus complexe et la décision revient aux tribunaux après étude minutieuse de la situation.

Section 05 : Les irrégularités liées au crédit documentaire :

Le crédit documentaire est fondé sur le principe d'un échange de documents contre paiement. A aucun moment les faits liés à la transaction sous-jacente ne doivent s'immiscer dans le circuit documentaire. Aussi, une irrégularité n'est convenable qu'au niveau des documents transmis par le bénéficiaire à la banque.

1-Définition d'une irrégularité :

Qu'est-ce qu'une irrégularité en matière documentaire ?

L'irrégularité en matière documentaire peut apparaître sous plusieurs formes¹

-L'absence d'un ou de plusieurs documents requis par les termes du crédit, cette forme d'irrégularité est la plus flagrante et conduit à un refus immédiat du paiement

Un crédit échu ;

Dépassement du moment du crédit ;

Délais de présentations des documents non respectés ;

Expédition tardive ;

¹ Jasienski Pierre La revue Banque N°500" ; Page 1174, Décembre 1989

- Expédition incomplète (sauf si expédition partielle autorisée) ;
- Connaissance portant des réserves sur l'état de la mise ou de l'emballage ;
- Transport entre des ports autres que ceux énoncés au crédit documentaire ;
- Absence d'indication sur le document de transport quand au paiement du fret ;
- Présentation d'un document d'assurance d'un type différent de celui exigé par le crédit documentaire ;
- Risques couverts par l'assurance différents de ceux précis au crédit ;
- Couverture d'assurance exprimée dans une monnaie autre que celle du crédit ;
- Montant assuré insuffisant ;
- Assurance non en vigueur à compter de la date mentionnée sur le document de transport ;
- Documents incompatibles entre eux :
- Description des mises sur la facture différente de celle portée sur le crédit documentaire ;
- Différence dans les montants portés sur la facture et sur la lettre de change ;
- Absence de signature sur les documents présentés lorsque de telles Signatures s'imposent.

Journellement, les banques ont la responsabilité de décider si les irrégularités qu'ils détectent sont mineurs ou majeurs, mais en réalité chaque irrégularité est en fonction des cas dans certains la présence ou l'absence d'une virgule peut ne pas avoir d'importance, mais dans d'autres cas, elle peut changer le sens de la phrase pour ce qui est des chiffres par exemple la virgule dans l'expression des capitaux, surtout dans un crédit ouvert en anglais, elle indique les milliers et non les décimales.

Donc libre aux banques de décider si telle irrégularité est une facture frappé par exemple et donc dépourvue de conséquence, ou au contraire elle est une véritable irrégularité entraînent des réserves ou encore un refus de paiement.

La variété des irrégularités est infinie dans ce qui soit nous regrouperons les facteurs à l'origine de ces irrégularités dans les trois grands pôles précédemment cités.

2-Les facteurs à l'origine des irrégularités :

Il existe plusieurs facteurs parmi eux en trouve:

2-1 - Les irrégularités matérielles :

Ces irrégularités sont souvent liées à des fautes d'inattention ou d'erreurs d'interprétation dans la reproduction et la transmission des informations, exemple des noms de bien et de personnes qui sont souvent mal orthographiés dès l'ouverture du crédit, et ces erreurs peuvent se proliférer dans

certaines circonstances comme¹:

Le nombre d'intermédiaire dans le circuit bancaire, car plus ce nombre est grand, et plus le risque d'erreur augmente.

Certains moyens de télécommunication comme le télex ajouté aux erreurs du personnel des banques.

Dans le cas où le nom du bénéficiaire par exemple est mal orthographié, ce dernier doit présenter des documents utilisant la même orthographe erronée, faute de quoi, la banque émettrice relèverait une divergence.

Ceci dit, pour éviter ce genre d'erreurs, il existe deux méthodes²

Les méthodes traditionnelles de relecture par un deuxième agent, mais ce sont lents et coûteux ;

Des méthodes de reproduction/transmission moderne de l'information (photocopie, télécopie, ordinateur.....), c'est vrai que c'est aussi coûteux

Mais le risque en vaut la peine.

2-2 -Les irrégularités trouvent leur origine dans les termes même de l'ouverture des crédits :

Ce problème est un problème de fond, qu'aucun développement de la bureautique ne pourra résoudre, car il est lié au degré de formation et de l'expérience du personnel des banques. Dans ce domaine, les règles et usances ont été claires, d'après l'article 5 du R.U.U-2ème alinéa : pour éviter toute confusion et tout malentendu, les banques décourageront toute tendance à inclure trop de détails dans le crédit ou dans tout amendement à celui-ci. En effet, souvent la banque émettrice annexe la facture pro forma ou autres documents contractuels à l'ouverture du crédit, en déclarant que ces documents en font partie intégrante seulement dans ce cas il y'a de forte chance pour que le crédit présente des contradictions dans ces termes, car plus il y'a d'informations dans le crédit, plus sont les chances pour qu'elles se contredisent. Autres facteurs pouvant créer une irrégularité, sont les recours à des termes vagues et/ou ambigus. Pour les termes vagues, l'article 23 des règles et usances prévoit une sanction efficace contre la banque émettrice ; En effet la banque intermédiaire doit accepter les documents tels que demandés par la banque émettrice.

3-Les irrégularités trouvant leurs origines dans certains dysfonctionnements au niveau de l'entreprise exportatrice

L'entreprise exportatrice a au moins trois services ou départements jouant un rôle dans la manière

¹Jasinski. Pierre La revue banque N°500 P 1174, Décembre 1989

²Jasinski. Pierre La revue banque N° 500" ; p 1176, Décembre 1989

dont est ouvert un crédit documentaire, et dans la manière par laquelle il est traité¹

Le service /département commercial.

Le service /département financier.

Le service /département chargé de la logistique.

A- Le service /département commercial :

C'est le service chargé de la négociation du contrat commercial avec l'acheteur étranger. Ce contrat portera en plus des clauses techniques concernant la marchandise, déterminera également la clause de paiement qui sera par exemple : l'ouverture d'un crédit documentaire.

B- Le service /département financier :

Après l'ouverture de crédit documentaire par l'importateur en faveur de l'exportateur, ce service recevra par l'intermédiaire du circuit bancaire, l'ouverture du crédit.

Dans le cas où ce service n'a pas été impliqué dans la négociation du contrat commercial, il pourra se trouver confronter à plusieurs difficultés dont celles-ci

Problèmes des délais.

Problèmes des divergences avec le contrat.

– Problèmes des délais :

Le problème des délais est souvent posé, car les commerciaux ont négocié dans des délais d'embarquement relatifs aux délais de fabrication, mais cette dernière ne commencera qu'à réception de l'ouverture du crédit, seulement, dans le cas où l'ouverture du crédit prend plus de temps que prévu, les délais ne peuvent plus être tenus et les documents remis à la banque seront « anciens » ou le crédit sera échu.

Tout cela est dû au manque de l'information des entreprises exportatrices, car bien souvent elles croient qu'après l'ouverture contractuelle du crédit, ce dernier se déroulera automatiquement et sous délais, mais souvent elles ignorent ou oublient que :

La banque émettrice n'est en rien tenue, par les termes du contrat commercial, c'est-à-dire qu'elle peut ne pas être au courant par exemple des délais de fabrication de ce fait le moindre retard lors de l'ouverture du crédit peut affecter les délais de fabrication et d'embarquement.

Dans le pays soumis au contrôle des changes, qui sont aussi des pays où le crédit documentaire est le moins faible comme moyen de paiement, l'octroi au préalable d'une licence d'importation sera

¹ Jasienski Pierre;" La revue banque N°500", page 1176, Décembre 1989 ;

souvent nécessaire car l'ouverture du crédit en dépendra.

L'exportateur peut réclamer la confirmation d'une banque de premier ordre, mais la banque émettrice peut ne pas être disposée à demander cette confirmation et/ou la banque de premier ordre peut ne pas lui accorder.

– Problème de divergence avec le contrat :

Le bénéficiaire, une fois le crédit ouvert et notifié, peut remarquer des divergences avec le contrat, ces divergences sont généralement liées aux pratiques des autorités gouvernementales du pays importateur, en effet des manipulations peuvent être utilisées afin de retarder, ou de minimiser les sorties de devise du pays importateur, ces manipulations tournent souvent au tour de ces points :

Allongement imposé des termes de règlement.

Frais et commissions à la charge de l'exportateur.

Inspection imposée des mises au départ, avec possibilités de révision des prix par une société d'inspection agréée par le gouvernement.

Clause du pavillon national de l'assurance soit nationale que le paiement ne se fasse en devise.

Santé publique, inspection imposée des mises à l'arrivée.

Donc, il est du devoir des services financiers du pays exportateur d'informer les négociateurs commerciaux sur ces diverses pratiques, afin que les conditions de contrôles et de documents additionnels (imposé par l'Etat importateur) puissent être accomplies au moment de la réalisation du crédit.

C -Le service chargé des expéditions et de la logistique :

Ce service est très souvent la cause des irrégularités relevées dans les documents transmis à la banque, et cela est dû essentiellement au manque de communication entre ce service et le service financier, ce dernier devrait mieux informer le service chargé des expéditions sur les¹ Points suivants :

Les délais d'expédition

Le moyen et les documents de transport

Le port / aéroport d'embarquement et de destination

En effet, il ne sert à rien que le service des expéditions négocie un meilleur tarif pour le fret via un port X, si l'embarquement est prévu via un port Y, ou encore utilise la technique du groupage si le crédit prévoit la remise du jeu complet des originaux du connaissement maritime.

Notant que la technique du groupage consiste à ce que le chargeur passe par l'intermédiaire d'un

transitaire groupeur, c'est-à-dire un transitaire qui regroupe plusieurs importations dans un même chargement, et cela dans le but d'établir une meilleure cotation pour le fret, cette cotation sera moins importante qu'une cotation faite par un transporteur, mais il est important que ce groupage soit agréé par les parties contractantes et figure dans le crédit ouvert, il faudra également que la banque émettrice soit d'accord pour renoncer à la sécurité offerte par un connaissement maritime, car le transitaire regrouper ne remettra qu'une « attestation de prise en charge » de plus il faut que le contrôle des changes du pays importateur accepte un document de transitaire, surtout que l'attestation de prise en charge ne prouve pas l'expédition de la marchandise, c'est la raison pour laquelle certains états ont des contrôles de change stricts, exige que l'attestation de prise en charge du transitaire soit accompagnée d'une photo copie du document de transport qui permet au contrôle de change de retrouver le fret réel facture.

Il est donc du devoir des entreprises exportatrices de mieux former et informer l'ensemble de leurs services concernés par les exportateurs.

Conclusion:

A travers ce chapitre, nous avons passé en revue des moyennes et techniques de paiement plus ou moins sûres dans le règlement des transactions internationales, en insistant sur la primordialité de les maîtriser afin d'éviter la quasi-totalité des risques y afférents et garantir, enfin, une réussite totale de cette transaction.

L'utilisation d'une technique de paiement est fonction des avantages qu'elle nous offre.

Nous avons également souligné l'implication plus au moins importante des banques dans ces opérations, et qui s'engagent tantôt pour le compte de leurs clients et tantôt n'interviennent que comme des simples mandataires de ces derniers.

De ce fait, l'activité d'une banque dans le cadre du commerce extérieur n'est pas restreinte à une seule intermédiation pour l'exécution de simple transfert entre deux opérateurs se trouvant dans deux pays différents.

Chapitre III

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

Introduction

Le crédit documentaire est un instrument de paiement, permettant d'assurer le paiement de la marchandise ou de la prestation contre remise, dans un délai fixé des documents définis d'un commun accord entre l'importateur et l'exportateur.

La conformité des documents prescrit dans un crédit documentaire se vérifie sur la base des règles et usances relatives aux crédits documentaire "R U U " éditées par la chambre de commerce internationale "C C I " brochure 500.

Et pour mieux cerner l'opération de crédit documentaire, on réserver ce chapitre pour expliqué son déroulement au niveau de la banque crédit populaire d'Algérie que ça soit pour l'opération d'importation ou d'exportation.

Compte tenu de ce chapitre sera présenté comme suit :

Section 1 : les fondamentaux

Section 2 : le crédit documentaire avant la création du système V7 (les années 80)

Section 3 : le crédit documentaire après la création du système V7

Section 4 : les risques de crédit documentaire

Section 5 : les types de problème que peuvent reconnaître les acheteurs et les vendeurs dans le cadre des échanges internationaux

Section1: crédit documentaire avant la création de système V7 (les années 80) :

1- Crédit documentaire a l'import¹ :

1-1 Le Traitement du crédit documentaire contre paiement :

Le traitement du crédit documentaire comporte deux phases :

L'ouverture et l'utilisation.

L'initiative de l'ouverture du crédit documentaire revient toujours à l'importateur dans les conditions prévues au contrat commercial le liant à son partenaire.

Le traitement du crédit documentaire fait intervenir à la fois l'agence et les services de la Direction des Operations Extérieures.

1-1-1Phase ouverture :

1-1-1-1 Au niveau de l'agence :

La demande d'ouverture doit être formulée par le client sur imprimé EM 9 en trois exemplaires à répartir comme suit :

- un exemplaire pour la DOPEX
- un exemplaire pour l'importateur
- un exemplaire pour l'agence

La demande est formulée conformément aux modalités de paiement et termes de vente stipulés dans le contrat et doit être précise et ne comporte aucune rature ou surcharge.

Elle doit être accompagnée de la facture pro forma (3 exemplaire).

A réception de l'ordre de son client (l'importateur), l'agence doit procéder aux vérifications ci-après :

- s'assurer que le client dispose de la couverture nécessaire sous forme d'avoirs dans le compte commerciale DA ou Devises ou d'autorisations de crédit en cours de validité.
- vérifier l'ordre afin d'éliminer les éventuels points imprécis ou contraires aux Règles et Usances et à la réglementation du contrôle des changes en vigueur.
- vérifier les signatures du donneur d'ordre
- s'assurer que la destination finale des biens importés est le territoire algérien.

¹ Document interne au crédit populaire d'Algérie

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

Après vérification et si la demande est jugée recevable au plan réglementaire, l'agence procède :

–à la constitution du dossier sur chemise EM 11, où seront versés tous les documents se rapportant au Crédit documentaire.

–à la passation des écritures comptables suivantes :

a) Pour la constitution de la provision :

➤ **En dinars :** DT client

CT 461 (provision pour crédit documentaire

Chapitre comptable 222 010

b) Pour la comptabilisation de l'engagement :

b-1) au niveau de l'agence :

➤ **En devises :** DT 930 (+indicatif client) débiteur par ouverture de Crédit documentaire.

Chapitre comptable 912 010

CT 9120190180 engagement par ouverture crédit documentaire

Lorsque le crédit documentaire n'est pas provisionné seules les écritures d'engagement sont à passer.

À la perception des commissions sur ouverture Credoc conformément aux conditions de banque en vigueur et selon schéma comptable suivant :

➤ **En dinars :** DT client (commission+ TVA)

CT : commission sur ouverture Credoc

Compte n° 7071240180

CT : TVA collectée à reverser

Compte n° 3411200180

Dans une deuxième étape, l'agence procède à l'établissement de la lettre d'ouverture destinée à la DOPEX sur imprimé EM 7.

La lettre d'ouverture doit être renseignée comme suit :

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

1. **Nom et adresse** complète de l'agence
2. **Crédit .Documentaire .n°** : référence à compléter par la DOPEX
3. nom et adresse exacte du correspondant chargé de notifier le crédit (à compléter par la DOPEX)
4. **d'ordre** : nom et adresse exacte de l'importateur donneur d'ordre. indiquer en toutes lettres la raison sociale ou le nom de l'importateur en le faisant suivre de son sigle éventuellement.
5. **pour compte de** : généralement l'importateur agit pour son propre compte. Si le donneur d'ordre dument mandaté agit pour le compte de tiers, il convient d'indiquer la raison sociale ou le nom de la personne concernée.

Dans ce cas, les documents seront établis au nom du donneur d'ordre pour compte de tiers.

6. **Nous ouvrons un CD révocable / irrévocable** : barrer la mention inutile et compléter de : "confirmé" si le Crédit documentaire doit être confirmé et de "transférable", si le crédit est transférable.
7. **En faveur de** : indiquer en toutes lettres la raison sociale ou le nom du bénéficiaires en le faisant suivre de son sigle et de son adresse exacte.
8. **Pour un montant (maximum/environ)** : barrer la mention inutile Montant maximum indique la somme à ne pas dépasser en établissant la facture. Tout dépassement entraîne le refus de paiement ou paiement sous réserves.

Montant environ permet une possibilité de livraison et de facturation en plus ou en moins jusqu'à 10%.

9. **Utilisable** : (à vue ou à terme) avec détermination de l'échéance avec exactitude.

10. **Contre remise / accompagné des documents suivants :**

A vue : utilisable à vue contre document suivants

A terme : utilisable par tirage d'une traite accompagnée des documents suivants (énumérer les documents exigés par le donneur d'ordre).

Deux documents sont obligatoires :

*La facture commerciale

Le document d'expédition qui doit conférer la propriété de la marchandise et indiquer l'Algérie comme destination finale.

Lorsqu'il s'agit d'un connaissance maritime, il doit être "clean on board"

11. **"concernant"** : résumer la description de la marchandise selon facture pro forma.

12. **"Lieu d'embarquement"** : lieu et date limite d'embarquement ou d'expédition si la marchandise ne voyage pas par mer.
13. **"Destination"** : doit être située en Algérie.
14. **"Expédition partielles autorisées / interdites"** : barrer les mentions inutiles.
15. **"Transbordement autorisé / interdite"** : barrer les mentions inutiles.
16. **"Crédit valable jusqu'à..."** : indiquer la date de validité à compter de laquelle le Crédit documentaire sera considéré comme nul.
17. **Auprès de** : cette mention sera complétée par la DOPEX
18. **Veillez notifier à** : compléter par la mention "bénéficiaire"
19. **"sans ajouter / en ajoutant votre confirmation"** : barrer la mention inutile.
20. **"par câble / courrier l'ouverture du Credoc"** : (l'ouverture s'effectue par SWIFT)
21. **"Modalités de remboursement"** : cette mention sera complétée par la DOPEX
22. **"Instruction pour l'envoi des documents"** : (par courrier express en deux envois à l'adresse de : mention à compléter par la DOPEX)
23. La lettre d'ouverture doit être signée par deux personnes habilitées de l'agence (signature A et B conformément au recueil des signatures du Crédit Populaire d'Algérie).

Une fois les formalités ci-dessus accomplies, l'agence procède à la transmission à la DOCE du dossier lequel doit comporter les pièces suivantes :

- La facture pro forma dûment domiciliée
- Formule statistique de règlement (F4)
- Demande d'ouverture établie par le client (EM9)
- Demande d'ouverture établie par l'agence comportant les deux signatures requises (EM7)
- L'avis de débit du client dans le cas où le crédit documentaire est imputé directement sur le compte du client, ou copie de l'autorisation de crédit.

1-1-1-2) Au niveau de la DOPEX :

A réception de la lettre d'ouverture et du dossier l'accompagnement, la DOPEX procède aux vérifications nécessaires (constitution du dossier, signatures autorisées, conformité des pièces établies par l'agence).

Les irrégularités éventuelles sont communiquées à l'agence par note.

Une fois assuré de la régularité de la lettre d'ouverture, la DOPEX procède :

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

- à la confection de la chemise EM 11, destinée à recevoir les pièces et documents liés au dit crédit documentaire.
- à l'enregistrement de l'opération sur le répertoire tenu à cet effet en lui attribuant un numéro d'ordre chronologique.
- au choix du correspondant étranger selon le lieu d'exécution de la transaction et les critères de choix en vigueur au C.P.A.
- au renseignement de la lettre d'ouverture EM 7 aux rubriques laissées vides par l'agence :
 - * Nom du correspondant chargé de la notification du crédit documentaire
 - * Numéro du crédit documentaire
 - * La banque ou l'agence auprès desquelles interviendra l'utilisation du crédit documentaire
 - * Modalités de remboursement.
- La passation des écritures d'engagement ci-après :
 - **En devises** : DT 936.900 « Credoc important » CT 973 + indicatif correspondant (engagement par ouverture Credoc important)
- La saisie du dossier sur le système SWIFT, validée par les responsables de la DOPEX

1-1-2 Phase réalisation :

1-1-2-1 Au niveau de la DOPEX :

A réception de l'appel de fonds (ou des documents lorsque le Credoc est réalisable à nos caisses) du correspondant concerné au moment de la réalisation du Credoc, la DOPEX procède à la passation des écritures suivantes :

-l'annulation des écritures d'engagement comme suit :

En devises : DT 520 EES Agence CT 171+ indicatif correspondant (du montant de la réalisation + frais du correspondant).

-Transmet les documents à l'agence sous couvert du bordereau modèle EM4.

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

*cas des documents reçus à l'encaissement

Lorsque les documents remis par le bénéficiaire sont jugés non conformes par le correspondant, ce dernier les transmet à la DOPEX pour encaissement.

De ce fait, la DOPEX les fait suivre à l'agence comme une simple remise documentaire, sous bordereau reprenant les anomalies signalées.

Il est alors procédé à l'annulation des écritures d'engagement :

En devise : DT 973 + indicatif correspondant

Ct 963 90.000 Credoc important

1-1-2-2 Au niveau de l'agence :

A réception des documents de la DOPEX, l'agence doit procéder à leur traitement de la manière suivante :

* Documents transmis par EES en devise pour le montant de la réalisation plus les frais :

–Passer les écritures ci-après :

➤ **En dinars** : DT 461 provision pour crédit documentaire

Et/ou

DT client (montant de la réalisation + frais et commission)

CT 592 liaison DA/ devises

863 commissions

530 taxes

➤ **En devises** : DT 593 liaison devis/ DA

CT 520 EES (reçue de la DOPEX)

DT 935 90.000 engagements par ouverture CD

DT 930 +indicatif client : débiteur par ouverture CD

–mettre à la disposition du client contre décharge les documents reçus après avoir procédé à la domiciliation des factures. Il convient à cet effet de classer une copie dans le dossier.

Dans le cas de document d'expédition maritime (connaissance) procéder à l'endossement par apposition du cachet spécial endos et des signatures A et B.

–renseigner la chemise EM 11 de la date de règlement.

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

- Dans le cas où la provision constituée est supérieure au montant de la réalisation, la différence est restituée au client.
- Lors d'une réalisation partielle, l'engagement par signature doit être repris en totalité puis comptabilisé de nouveau pour la partie non encore réalisée.
- Par ailleurs, lorsque les documents comportent des réserves, l'agence doit en demander la levée au donneur d'ordre et en aviser par écrit la DOPEX, qui en informe le correspondant.

En cas de refus du client de lever les réserves, l'agence est tenue d'aviser la DOPEX par écrit pour instructions.

La DOPEX, après consultation du correspondant, donnera instruction à l'agence pour, selon le cas, renvoyer les documents dans le délai réglementation ou, remettre les documents au client dans le cas où les corrections ont été apportées par le bénéficiaire.

- **Documents reçus à l'encaissement** : Pour ces documents reçus sans écriture comptable de la DOPEX l'agence doit les traiter de la même manière qu'une remise documentaire et annuler les écritures passées lors de l'ouverture du Credoc comme suit :
 - **En devises** : DT261 + indicatif remise documentaire
CT 481 + indicatif exigible après encaissement

DT 935 + indicatif engagement par ouverture Credoc import
CT 930 + indicatif débiteur par ouverture Credoc Import
 - **En dinars** : DT 461 provision pour Credoc CT client

A réception de l'ordre de paiement du client, l'agence passera les écritures relatives à l'encaissement documentaire conformément aux dispositions contenues dans la première **partie du présent manuel, relatives à l'encaissement documentaire (page6).**

1-2 Traitement du crédit documentaire contre acceptation :

1-2-1 Phase ouverture :

1-2-1-1 Au niveau de l'agence :

Ce type de crédit documentaire implique obligatoirement une autorisation de crédit de la part de la Direction Générale. A défaut, la provision est constituée à 100%.

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

Les mêmes règles applicables au crédit documentaire à vue sont à observer par l'agence au moment de l'ouverture d'un crédit documentaire contre acceptation, en ayant à passer uniquement les écritures d'engagement suivantes :

- **En devise** : DT 930 + indicatif client-débiteur par ouverture Credoc
CT 935 900-0 engagement par Ouverture Credoc correspondant

1-2-1-2 Au niveau de la DOPEX :

A réception de la lettre d'ouverture du crédit documentaire, la DOPEX passera les écritures suivantes :

- **En devises** : DT 936-90 000 Credoc import
CT 937 (indicatif client) engagement par ouverture Credoc

1-2-2 Phase réalisation :

1-2-2-1 Au niveau de la DOPEX :

a) Traités acceptés par le donneur d'ordre :

A réception des documents, la DOPEX procédera à leur contrôle et à leur acheminement à l'agence concernée par bordereau EM 4 sans écriture comptable.

Elle établira cependant une écriture entre sièges pour les frais réclamés par le correspondant.

La DOPEX reprendra les écritures d'engagement passées initialement pour annulation en cas de réalisation intégrale.

En cas de réalisation partielle, la DOPEX passera de nouvelles écritures pour le solde.

b) Traités acceptés par le correspondant étranger :

A réception des documents, la DOPEX procédera à leur contrôle et les fera suivre à l'agence à l'appui de bordereau EM 4 et de l'écriture entre sièges pour le montant de la réalisation plus les frais du correspondant.

La DOPEX passera alors les écritures suivantes :

- **En devises** : DT 520 EES siège
CT 505 indicatif correspondant : acceptation à Payer Credoc import
DT 937 indicatif correspondant : engagement par ouverture Credoc
CT 936-90 000 Credoc import

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

En cas de réalisation partielle, il convient de reprendre les écritures d'engagement pour le solde restant.

1-2-2-2 Au niveau de l'agence :

L'agence reçoit les documents de la DOPEX sous couvert du bordereau à l'appui d'une EES en devises représentant les frais de réalisation du correspondant.

L'agence traitera ces documents selon que l'acceptation émane du donneur d'ordre lui-même ou du correspondant à l'abri de la confirmation qu'il a apporté.

a) Traités acceptés par le donneur d'ordre et avalisés par le CPA :

L'agence ne doit remettre les documents que contre acceptation par le donneur d'ordre de la ou les traités accompagnant les documents ou celles créées par le CPA à la demande du correspondant.

Ces traités sont selon les instructions du correspondant soit conservés par l'agence soit retournés à ce dernier par le biais de la DOPEX.

Dans les deux cas, l'agence passera les écritures suivantes :

- **En devises :** DT 935 90.000 engagements par ouverture Credoc important
CT 930 + indicatif client : débiteur par ouverture Credoc import
DT 593 liaison devises/DA
CT 520 EES (reçu de la DOPEX)
- **En dinars :** DT client (frais correspondant + commissions + taxe)
CT 865 commissions diverses
592 liaison DA/ devises
530 TPS

En devises : DT 982+ indicatifs débiteurs / cautions et avals

CT 929 90 000-5 cautions et avals donnés

Engagement / cautions et avals.

Lorsque les traités sont conservés au niveau de l'agence, cette dernière doit en plus, passer les écritures suivantes :

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

En devises : DT 242+indicatif client : portefeuille effets libres Étranger sur Algérie. CT 481+ indicatif correspondant CEAE

Par ailleurs, l'agence devra enregistrer la date d'échéance sur le registre prévu à cet effet, apposer le numéro de domiciliation sur les factures et remettre les documents au client contre décharge.

En cas de réserves, le client est saisi pour levée éventuelle.

En cas de refus, l'agence doit saisir la DOPEX pour de nouvelles instructions.

La DOPEX après consultation du correspondant avisera l'agence des suites à réserver à savoir leur renvoi au correspondant ou la remise des documents au client dans le cas où les anomalies ont été rectifiées par le bénéficiaire.

B) Traités acceptées par le correspondant étranger :

L'agence ne doit remettre les documents que contre souscription d'un billet à l'ordre du C.P.A mentionnant la référence du crédit documentaire pour chaque échéance indiquée sur le bordereau de transmission.

L'agence procédera alors à la passation des écritures ci-après :

- **En devises** : DT 935 90.000 engagements par ouverture de Credoc import
 - CT 930+indicatif client : débiteur par ouverture Credoc import
 - DT 593 liaison devises /DA montant frais Correspondant
 - CT 510+indicatif client : débiteurs par acceptation Credoc (montant réalisation)
 - DT 520 EES reçu de la DOPEX : (réalisation+ frais).

- **En dinars** : DT client (frais correspondant + commissions + Taxe)
 - CT 865 commissions diverses
 - 592 liaison DA / devises (montant frais Correspondant)
 - 530 Taxe

1-3 Phase paiement de la traite :

1-3-1 Au niveau de l'agence :

1-3-1-1 Traite acceptée par le donneur d'ordre avec aval C.P.A :

Les traites acceptées par le donneur d'ordre sont considérées comme des effets libres et sont donc à leur présentation, comptabilisées par l'agence comme suit :

- **En devises :** DT 481 (+indicatif correspondant effets Exigibles après encaissement
CT 242 (+indicatif client) encaissement effets Libres étrangers s/Algérie.

Lorsqu'elles sont avalisées, il y a lieu de procéder à l'annulation des écritures d'engagement par signature comme suit :

- **En devises :** DT 929+90.000-5 cautions et aval donnés
CT 928(+ indicatif client) débiteur cautions Et avals.

- **Traite acceptée par le correspondant :**

A l'échéance, l'agence procèdera aux écritures suivantes :

- **En dinars :** DT compte Client
CT 592 liaison DA/Devises
CT 865 commissions
CT 530 taxes
- **En devises :** DT 593 liaison Devise /DA
CT 510 (indicatif client) débiteur par Acceptation

1-3-2 Au niveau de la DOPEX :

1-3-2-1 Traite acceptée par le correspondant :

A l'échéance, la DOPEX procédera au paiement et passera les écritures suivantes :

- **En devise :** DT 505 Acceptation à payer- Credoc import
CT 171 + indicatif (compte miroir)

1-3-2-2 traite acceptée par le donneur d'ordre, avalisée par le CPA :

Dans ce cas, la DOPEX n'a aucune formalité à accomplir. Le traitement est à charge comme décrit ci –dessus.

1-3 Modification / annulation :

1-3-1 traitement de la demande de modification :

A la du donneur d'ordre, les clauses du crédit documentaire peuvent être modifiées sous réserve d'un accord de toutes les parties concernées.

A réception de la demande de modification, l'agence procède à la vérification de la signature et s'assure de la conformité de la demande par rapport aux termes initiaux du crédit.

L'agence procède ensuite à la transmission de la dite demande à la DOPEX par fax chiffré et à la perception de la commission de modification en vigueur, selon le schéma comptable suivant :

➤ **En dinars** : DT : client (commission + TVA)

CT : commission sur ouverture Credoc compte n° 7071240180

CT : TVA collectée à reverser compte n° 3411200180

A réception de la réponse de la DOPEX et en cas de modification effective (acceptation de toutes les parties) l'agence mettra à jour le dossier EM11.

Lorsque la modification porte sur l'augmentation du montant du Credoc le donneur d'ordre doit produire de nouvelles factures pro forma devant reprendre les nouvelles conditions.

L'agence rectifiera le montant du dossier de domiciliation et les écritures passées initialement (écritures d'engagement, montant provision) et percevra la commission de modification.

En cas de diminution, il n'y a pas lieu de rectifier le dossier de domiciliation et la différence de provision n'est restituée qu'après accord de la DOPEX.

1-3-2 traitement de la demande d'annulation:

1-3-2-1 Par suite de non prorogation:

A l'approche du terme de la validité, l'importateur doit être saisi pour une prorogation ou non du Credoc.

A défaut d'une réponse dans un délai de 15 jours. Le crédit documentaire doit être soldé après confirmation au près de la DOPEX.

L'annulation est suivie de la reprise des écritures d'engagement initialement passées.

1-3-2-2 sur demande de client :

À réception de la demande d'annulation du donneur d'ordre, sous réserve d'un accord de toutes les parties concernées, l'agence procède à la vérification de la signature et transmettra la demande à la DOPEX par fax chiffré.

Par ailleurs, elle procédera à la perception de la commission d'annulation en vigueur par le débit en DA du compte client.

Après confirmation de l'annulation par la DOPEX, l'agence mettra à jour le dossier, reprendra les écritures d'engagement et de provision pour annulation et comptabilisera le cas échéant, la rémunération du dépôt, conformément au schéma comptable suivant :

➤ **Annulation engagement :**

En devises : DT : 935 contreparties ouverture Credoc compte n°9120190180

CT : 930 + indicatif client +code monnaie débiteurs par ouverture Credoc
chapitre comptable 912010

➤ **Restitution provision :**

En dinars ou en devises : DT : 461+indicatif client + code monnaie provision pour
Credoc

CT : compte client DA ou devises

➤ **Rémunération dépôt :**

En dinars : DT : intérêt servis sur Credoc compte n°6022910180

CT : compte client

CT : IRG compte n° 3411100180

2- le Crédit documentaire a l'exportation (avant la création de système V7) ²:

L'initiative de l'ouverture du crédit documentaire revient à l'acheteur étranger dans le cas de crédit documentaire à l'export.

Le traitement du crédit documentaire à l'export s'effectuera en amont par la DOPEX et en aval par l'agence domiciliataire de l'opération d'exportation.

2-1 crédit documentaire export a vus :

2-1-1 phase ouverture

2-1-1-1 Au niveau de la DOPEX :

A réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire du correspondant par message SWIFT et après vérification conformément aux règles et usance, la DOPEX procédera à :

- La vérification de l'authenticité du message
- Son engagement sur le répertoire ouvert à cet effet
- L'ouverture de la chemise EM10, crédit documentaire export
- La passation des écritures d'engagement suivantes :
En devises : DT941+indicatif correspondant débiteur par accréditif irrévocables / Confirmés

Ou DT942 +indicatif correspondant débiteur par accréditif non confirmés

CT 940 Engagement par accréditif

La demande d'ouverture de crédit documentaire dûment complétée par la DOPEX, est ensuite notifiée à l'agence concernée par fax.

Par ailleurs, la DOPEX, accuse réception au correspondant par un message SWIFT, en précisant les conditions de prise en charge des frais de notification et/ou de confirmation.

² Document interne aux crédits populaires d'Algérie

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

2-1-1-2 Au niveau de l'agence :

A réception du message de la DOPEX, portant répercussion du SWIFT reçu du correspondant complète, signé et cacheté par la DOPEX, l'agence procédera à :

- L'enregistrement de l'opération par ordre chronologique sur le répertoire prévu à cet effet.
- L'ouverture d'un dossier sur chemise modèle EM 10 CD à l'export dans lequel seront classés toutes copies des pièces ainsi que les correspondances s'y rapportant.
- Notification de la demande d'ouverture au client par courrier recommandé ou contre décharge.
- Perception de la commission de notification par le débit du compte client et l'édition d'une écriture EES pour la DOPEX.

Dans une deuxième étape et après réception de l'accord écrit du client, l'agence confirmera l'ouverture à la DOPEX et débitera le client pour les commissions d'ouverture et / ou de confirmation selon le schéma suivant :

En dinars : DT : compte client

CT : EES DOPEX

2-1-2 phases réalisation :

2-1-2-1 Au niveau de l'agence :

A réception des documents présentés par le bénéficiaire (client exportateur), l'agence doit avant d'en accuser de réception procéder aux vérifications nécessaires conformément aux règles et usances universelles, et s'assurer que :

- Le crédit documentaire est en cours de validité
- Tous les documents exigés par le donneur d'ordre (importateur étranger) sont présentés
- Les dates limites d'embarquement sont respectées
- Les documents sont conformes aux stipulations du crédit documentaire
- Le numéro de domiciliation sur les factures est conforme

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

Par la suite, un examen minutieux des documents est effectué et toute anomalie décelée doit être signalée par écrit au bénéficiaire et reproduite sur le bordereau de transmission à la DOPEX.

Document conformes payables à nos guichets :

L'agence dans ce cas, doit assurer la transmission des documents à la DOPEX dans un délai n'excédant pas 24 heures, sous couvert du bordereau modèle EM 5 accompagné de la formule statistique (104) et de l'avis de sort.

L'agence passera les écritures suivantes :

En dinars : DT 592 liaison DA/ DEV

CT client

En devises : DT 520 EES sur la DOPEX

CT593liaison DEV/DA

Documents non conformes ou payables au près du correspondant :

Dans ce cas, l'agence au moment de transmettre les documents à la DOPEX passera les écritures suivantes :

En devises : DT 520 EES

CT 480+indicatif client effet exigible après encaissement

2-1-2-2 Au niveau de la DOPEX :

A réception des documents transmis par l'agence accompagnée de l'EES la DOPEX procède à leur vérification et décompte les commissions à réclamer au correspondant.

Document conformes et réalisables à nos caisses :

- Réclamer à la banque émettrice le remboursement du principal majoré de nos frais et commissions
- Adresser les documents à la banque émettrice par courrier recommandé à l'aide du bordereau EM5 en 2 envois séparés
- Accuser de réception à l'agence à l'aide de 4ème exemplaire de l'EM5

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

- Passer les écritures suivantes :

En devises : DT171 correspondant

CT520EES (reçu de l'agence)

DT940 engagement par accréditif export

CT941+indicatif correspondant (lorsque confirmé)

Ou CT942 +indicatif correspondant (lorsque non confirmé)

Document non conformes ou payables au près du correspondant :

Dans le cas de document non conformes et selon les irrégularités constatées, la DOPEX :

- **Transmettra les documents à l'encaissement :**

Les documents sont acheminés sous réserves de l'accord du donneur d'ordre, en demandant au correspondant de créditer le compte crédit populaire d'Algérie (CPA).

La DOPEX procède à cet effet à la passation des écritures suivantes :

En devises : DT291 indicatif correspondant recouvreur

CT520 EES (reçu de l'agence)

DT 940

CT 941 ou 942

- Conservera les documents et informera la banque émettrice des réserves constatées :

En cas de non levée des réserves par la banque émettrice, la DOPEX en avisera l'agence qui doit inviter le client à lui communiquer le sort à réserver aux documents.

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

2-1-3 phase de paiement :

2-1-3-1 Au niveau de la DOPEX :

En cas de non paiement et au vu de l'avis de crédit de la banque émettrice la DOPEX passera les écritures suivantes :

En devises : DT : 171 (document payée)

CT : 291 recouvreurs

En cas de non paiement, les documents impayés sont retournés à l'agence l'appui de l'EES

En devises : DT : 520 EES/ agence (documents impayés)

CT : 291 recouvreurs

2-1-3-2 Au niveau agence :

En cas de paiement et à réception de l'avis de sort 'payé' et formule de règlement 104 annotée, l'agence passera les écritures suivantes

En devises : DT 480 +indicatif client

CT : 593 liaison DEV/DA

En dinars : DT 592

CT compte client (à comptabiliser selon le taux de rétrocession fixé par la banque d'Algérie.

En cas de rejet des documents et leur retour par la DOPEX, l'agence aura à reprendre les écritures initiales pour annulation du dossier. Elle classera dans le dossier l'avis de sort et les pièces comptables correspondantes.

Les écritures passées alors par l'agence sont comme suit :

En devises : DT 480

CT 520 EES

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

2-2 crédits documentaire export contre acceptation du donneur d'ordre :

2- 2-1 phases ouverture :

Les mêmes règles applicables au crédit documentaire à vue sont observées par la DOPEX et par l'agence dans le cas de crédit documentaire export contre acceptation par le donneur d'ordre.

2 2-2 phases de réalisation :

2-2-2-1 Au niveau de l'agence :

A réception des documents requis accompagnés de l'effet, présentés par le bénéficiaire, l'agence doit procéder aux vérifications nécessaires afin de s'assurer de leur conformité par rapport aux termes du crédit.

L'agence adresse les documents conformes à la DOPEX sous couvert du bordereau EM5 et formule statistique en indiquant l'échéance convenue.

Les opérations comptables à passer par l'agence sont comme suit :

En devises : DT 520 EES

CT 480

Au retour de l'effet accepté ou en cas de rejet, l'agence passera les écritures ci-après :

En devises : DT 480

CT 520 EES (reçu de la DOPEX)

2-2-2-2 Au niveau de la DOPEX :

A réception des documents à l'appui de l'EES débit de l'agence, la DOPEX procède à leur vérification et contrôle d'usage et passe les écritures suivantes :

En devises : DT 940 contre partie accreditif Credoc export compte n°9100190180

CT 941 +indicatif correspondant+code monnaie débiteurs par acceptation /Credoc export

CT 520 EES agence

La DOPEX transmet ensuite les documents à la banque émettrice par courrier recommandé.

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

A réception de la banque émettrice l'effet accepté, la DOPEX passera les écritures suivantes :

En devise : DT 520 EES

CT 291 recouvreur étrangers

L'effet accepté est ensuite retourné à l'agence.

2-2-3 Phase paiement :

2-2-3-1 Au niveau d'agence :

A présentation de l'effet par le bénéficiaire, l'agence passera les écritures suivantes :

En devises : DT : 520

CT : 480

Et adresse l'effet pour encaissement à la DOPEX

Dés réception de l'avis de sort payé, l'agence passera les écritures ci-après :

En devise : DT : 480 + indicatif client

CT : compte liaison DEV/ DA

En dinars : DT : compte liaison DA/ DEV

CT : compte client (à comptabiliser selon le taux de rétrocession fixé par la Banque d'Algérie).

En cas de rejet, l'agence passera les écritures suivantes :

En devises : DT : 480

CT : 520 (reçu de la DOPEX)

Dans le cas où les frais sont à la charge de l'exportateur, ceux-ci sont calculés, comptabilisés et recouvres par l'agence selon le schéma suivant :

En dinars : DT : compte client

CT : commission et taxe

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

2-2-3-2 Au niveau de la DOPEX :

A l'approche de l'échéance, la DOPEX recevra de l'agence l'effet accepté à l'appui d'une écriture entre sièges.

La DOPEX transmet l'effet à la banque émettrice et passe les écritures suivantes :

En devises : DT 291 recouvreurs étrangers
CT 520 EES

Après paiement et réception de l'avis de crédit du correspondant, la DOPEX procédera aux écritures suivantes :

En devises : DT 171 + indicatif compte miroir
CT 291 recouvreurs étrangers

En cas de non-paiement, la DOPEX passera les écritures suivantes :

En devises : DT 520 EES
CT 291

Les frais et commissions supportés par le correspondant sont réclamés à l'agence par la DOPEX qui les comptabilise comme suit :

En devises : DT 171
CT 593 compte liaison DA/ DEV

En dinars : DT 592 compte liaison DEV/DA
CT 865

2-3 Crédit documentaire export contre acceptation du CPA :

2-3-1 Phase réalisation :

2-3-1-1 Au niveau de l'agence :

L'agence adresse les documents conformes à la DOPEX sous couvert d'un bordereau et formule statistique en indiquant l'échéance convenue.

L'effet accepté par le Chef d'agence est restitué au bénéficiaire (exportateur).

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

L'agence passera alors les écritures suivantes :

En devises : DT 520 EES

CT 501 + indicatif client

Acceptation à payer -Credoc export-

Lorsque les documents comportant des irrégularités, ceux-ci donnent lieu au paiement sous réserves.

Les documents et la formule de règlement sont transmis sur EM5 reprenant les anomalies en observations pour accord, en passant les écritures suivantes :

En devises : DT 520 EES

CT 480 CEAE

2-3-1-2 Au niveau de la DOPEX :

A réception des documents, la DOPEX procède aux écritures comptables suivantes :

En devises : DT 940 contreparties engagements Credoc export

CT 941 ou 942 débiteurs par Credoc export

DT 515 débiteurs p/acceptation Credoc export

CT 520 EES (reçue de l'agence)

Et assure la transmission des documents au correspondant par courrier recommandé.

2-3-2 Phase paiement :

2-3-2-1 Au niveau de la DOPEX :

A l'approche de l'échéance de l'effet accepté, la DOPEX réclamera le remboursement au correspondant et passe les écritures suivantes :

En devises : DT 171 + indicatif correspondant

CT 515

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

2-3-2-2 Au niveau de l'agence :

Dès réception de l'avis de sort payé, l'agence effectue le règlement au client en passant les écritures suivantes :

En devises : DT 501 acceptations à payer Credoc export
CT 593 liaison DEV/ DA

En dinars : DT 592 liaison DA/ DEV
CT : compte client

En cas de rejet de l'effet par la DOPEX à l'appui d'une écriture EES, l'agence passera les écritures suivantes :

En devises : DT 480 CEAE
CT 520 EES (reçu de la DOPEX)

Si les frais sont à charge de l'exportateur, ceux-ci sont calculés et recouvrés par l'agence comme suit :

En dinars : DT client
CT : 860 commissions
530 taxes

3- Traitement de la demande de modification/ d'annulation :

3-1 Traitement de la demande de modification :

3-1-1 Au niveau de la DOPEX :

Lorsque les avis de modifications parviennent à la DOPEX, cette dernière, après vérification d'usage, accuse réception au correspondant et notifié les nouvelles causes à l'agence par message chiffré.

Après confirmation par l'agence de la modification, la DOPEX met à jour le dossier en cas d'acceptation et avise le correspondant par SWIFT.

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

3-1-2 Au niveau de l'agence :

A réception de la demande de modification de la DOPEX, l'agence informe le client par courrier recommandé et recueille sa réponse (accord ou refus selon le cas) par écrit.

L'agence informe ensuite la DOPEX par message chiffré et procède à la perception de la commission de modification comme suit :

En dinars : DT : compte client

CT : EES (reçue de la DOPEX)

3-2 Traitement de la demande d'annulation :

3-2-1 Au niveau de la DOPEX :

A réception de la demande d'annulation du correspondant, la DOPEX après vérification d'usage, accuse réception au correspondant et informe l'agence concernée.

Après confirmation de l'annulation par l'agence, la DOPEX saisit de nouveau le correspondant pour lui confirmer l'annulation et lui réclamer les frais d'annulation en vigueur.

Les écrites d'engagement passées initialement sont reprises pour annulation.

3-2-2 Au niveau de l'agence :

A réception du message de la DOPEX et après son authentification et vérification nécessaire, l'agence informe le client et recueille sa réponse par écrit.

L'agence informe ensuite la DOPEX et procède à la clôture du dossier en cas d'acceptation et à la perception de la commission d'annulation selon le schéma comptable suivant :

En dinars : DT : compte client

CT : 520 reçue de la DOPEX

En cas de refus pour cause d'embarquement de la marchandise, il y a lieu de réclamer le retour des documents à la banque.

Section 2 : Crédit documentaire après la création de système V7 :

1-Crédit documentaire a l'importation :

1-1-Ouverture de crédit documentaire :

1-1-1Les pièces constituant le dossier :

- Facture pro forma ou contrat commercial (domiciliés).
- EM9 (demande d'ouverture client). dûment signée
- EM7 (demande d'ouverture agence). revêtue de deux signatures autorisées (A+B)
- Formule 4 (règlement).
- Engagement d'importation conjointement signé par le client et l'agence.
- Eventuellement l'autorisation de crédit.
- Autorisation des institutions pour les produits soumis à dérogation
- Constatation sur V7 de l'ouverture de la L/C émise par l'Agence.

1-1-2 Les étapes de l'ouverture du Credoc :

1-1-2-1 Au niveau de l'agence :

- Vérification et contrôle des documents.
- Soumettre le dossier au comité pour le choix du correspondant.
- Enregistrement sur registre spécial Credoc bureautique pour attribution du numéro d'ordre.
- Les documents sont versés dans une chemise spéciale Credoc (dossier Credoc)
- Domiciliation de la facture pro forma.
- Saisie sur V7.
- Vérification et validation sur V7.
- La comptabilisation des engagements est générée systématiquement sur V7.
- Edition de l'ouverture sur V7.
- Envoi à la Direction Internationale avec la signature des personnes habilitées et signalant les engagements du client. (Selon les procédures de la banque).

1-1-2-2 Au niveau de la DOPEX :

- Vérification et validation sur SWIFT.
- Réception message MT 730 (accusé de réception) du correspondant.

Elle aura à ajouter des instructions particulières qui vont porter sur:

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

- **Le Remboursement** : Comment la banque émettrice va –telle rembourser les paiements effectués par ce correspondant et sous quelle date de valeur
- **L'envoi des documents**
- **Les Commissions** à la charge de qui.
- **Le paiement sous réserves**
- **Clause d'opérativité**
- **Formes et Authentification**
- **Transmission par Swift**

1-2- modifications :

1-2-1-modifications demandé par le client :

- **Un Credoc ne peut être modifié ou annulé sans l'accord des Parties Engagées**
 - Donneur d'Ordre
 - Banque Emettrice
 - Banque Confirmant (Si Confirmé)
 - Bénéficiaire

Les modifications peuvent porter sur:

Le changement du montant du Credoc, adresse, nature du produit, les incoterms, la monnaie (nouvelle facture, ou avenant au contrat domicilies) ou sur la prorogation de la validité, rajout ou suppression des documents.

➤ Les étapes de notification de la modification au correspondant :

- Réception de la modification de l'agence par fax avec repère chiffré ou par courrier.
- Saisie modification sur V7, vérification, validation.
- Saisie modification sur SWIFT, vérification, validation.

2-1-2- Modifications demandé par le bénéficiaire par l'intermédiaire du correspondant :

- Réception du message SWIFT dont les termes sont transmis à l'agence pour accord du donneur d'ordre.
- Réception de la modification de l'agence par fax avec repère chiffré ou courrier.
- Saisie des modifications sur V7 et SWIFT, vérification et validation.

-

1-2-3- Annulation de la lettre de crédit par le donneur d'ordre :

- Réception de la demande d'annulation de l'agence.
- Demande d'accord d'annulation au correspondant par SWIFT (MT 707).
- Vérification et validation du SWIFT.
- Réception de l'accord d'annulation.
- Annulation sur V7 + validation.

Eventuellement débit du compte client des frais et commissions réclamés par le correspondant au cas où le bénéficiaire refuse de les prendre en charge, conformément au RUU 500 ART18C.

1-3 Réalisation :

1-3-1-Réalisation documents conformes :

- Réception appel de fonds (MT 754) certifiant la conformité des documents aux termes du crédit.
- Comptabilisation sur V7 Vérification Validation.
- Couverture Banque d'Algérie (dépôt ordre d'achat au niveau du Service charge). Réception des documents du correspondant.
- Vérification des documents selon les termes de la L/C.
- Transmission des documents à l'agence.
- Levée des documents sur V7.
- Clôture du dossier.

1-3-2- Réalisation documents non conformes :

- Réception des documents d'expédition avec irrégularités ou réception d'un avis (MT750) nous avisant des divergences relevées sur les documents.
- Accusé de réception au correspondant en reprenant les irrégularités constatées selon les RUU 500 ART14 l'informant que les documents sont gardés à sa disposition à nos guichets, sans engagement du CPA.
- Transcription des termes du message (MT 750) à l'agence pour accord de paiement.
- Envoi des documents à l'agence avec les irrégularités relevées par le correspondant et solliciter la levée de réserves du donneur d'ordre ou le cas échéant le sort réservé aux documents.

1^{er} CAS : Acceptation des documents par le client :

- Réception de l'agence de l'autorisation de paiement, dûment chiffrée (repère).
- Comptabilisation sur V7 (dépôt des ordres d'achat au niveau du Service charge)
- Vérification et validation sur V7.
- Autorisation par (MT 752 ou MT 799) au correspondant en déduisant nos frais de levée de réserves.
- Vérification et validation du SWIFT.
- Cession sur V7 des frais (dépôt au Service Rapatriement).
- Vérification et validation.
- Levée des documents sur V7.
- Clôture de dossier.

2^{ème} CAS : refus des documents par le client :

- Retour des documents par l'agence avec copie de la lettre explicative du refus des documents par le donneur d'ordre.
- Transmission du SWIFT au correspondant l'informant du refus des documents et du retour de ces documents par courrier DHL.
- Vérification et validation sur Swift.
- Retour de l'ensemble des documents d'expédition au correspondant avec le motif du rejet.
- Photocopies de l'ensemble des documents sont versées et conservées dans le dossier.
- Réception d'un avis du correspondant annulant la Lettre de Crédit.
- Annulation sur V7.
- Vérification et validation.
- Clôture du dossier.

1- Le Credoc à l'exportation :

2-1- Ouverture d'un crédit documentaire :

- Réception de la L/C de la banque émettrice (MT 700).
- Vérification du SWIFT (termes de la L/C)

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

- Enregistrement de la L/C sur le registre des ouvertures pour attribution d'une référence (numéro du Credoc).
- Transmission du SWIFT de la L/C avec lettre d'accompagnement par fax à l'agence concernée.
- Accuser réception à la banque émettrice (MT 730) par Swift (vérification, validation).
- Ouverture du Credoc sur (V7) : saisie, vérification et validation.

2-2- Documents :

- Réception des documents de l'Agence.
- Vérification des documents (selon les termes de la L/C).
- Transmission des documents (par DHL) à la banque émettrice.
- Levée des documents sur (V7) : saisie + rappel.
- Emission de l'appel de fonds par SWIFT (MT754) reprenant le montant des documents d'expédition ou un avis de réserves MT 750 reprenant les irrégularités relevées (vérification, validation).

2-3- Règlement d'un crédit documentaire export :

2-3-1 CAS : Pays de l'UMA :

- Réception de l'E.E.S de la compensation.
- Déboulement de l'E.E.S (sur V7) transaction banalisée.
- Régularisation du dossier sur (V7) avec règlement (sans transfert de fonds).

2-3-2 CAS : Règlement hors l'UMA :

- Réception de l'avis de crédit (entrée du crédit, selon extrait de compte (MT 950), géré par le service Contrôle Comptable).
- Règlement sur V7 vérification et validation.
- Etablissement des formules (104) cession.
- Remise de la cession au service Rapatriement.

2-3-3 CAS : Correspondant Maghrébins détenant un compte sur livres :

- Réception du SWIFT nous autorisant à débiter le compte du correspondant tenu sur nos livres.
- Transmission d'un message avec repère à l'agence concernée, pour demander le

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

crédit au compte (261 de la DOPEX).

- Réception d'un message de l'agence nous informant du crédit en compte (261).
- Comptabilisation de l'opération sur V7 (programme transaction banalisée) crédit : du compte 485 (client) débit du compte 261DOPEX.
- Comptabilisation du dossier S/ V7, vérification et validation.

NB : Documents avec réserves.

- Constatation du crédit sur extrait de compte du correspondant
- Créditer le compte (485) du client du montant des documents sur V 7
- Vérification et validation sur V 7.
- Etablissement des formules de règlement 104 du montant des documents.
- Remise de la cession au service rapatriement
- Débit du compte client du montant des frais, par le crédit du compte du correspondant.
- Etablissement des formules (4) pour le montant des frais.
- Remise de l'ordre d'achat des frais au Service Change.

1-4- Modification d'un CREDIT DOCUMENTAIRE :

- Réception de la modification de la banque émettrice
- Transmission de la modification à l'agence par fax.
- Modification sur V7, saisie, vérification, validation.
- A/R au correspondant par message Swift (MT 730), saisie, vérification, validation.

3- Annulation d'un Credoc export :

- Réception par Swift d'une demande d'annulation exigée par le donneur d'ordre
- Le bénéficiaire est saisi par l'intermédiaire de l'agence pour parquer sont accord d'annulation de cette L/C.
- Dès réception de l'agence de l'accord d'annulation. le correspondant est informé en ce sens par SWIFT.
- Annulation sur V7.

Section 3: Les risques du crédit documentaire³.

Risques peuvent se répartir en deux catégories :

1-Risques pour les banques :

1-1 Risques du banquier donneur d'ordre :(Risque relatif au financement)

Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable. C'est-à-dire, le banquier donneur d'ordre a pris un engagement. Il doit payer le vendeur (exportateur) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes.

Il n'est pas sûr que l'importateur le rembourse le moment venu. Le crédit documentaire est, avant tout, un crédit par signature. Le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu'au paiement par l'importateur.

On peut supposer que l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque dans les délais de validité du crédit.

Il demande alors, des délais supplémentaires pour lui permettre soit de : Transformer la marchandise (matière première) De trouver un acheteur, s'il s'agit de produits finis

A cela le banquier doit trouver des solutions :

- Si le banquier fait confiance à son client, il lui

Remet les documents tout en perdant le gage, il obtient en contrepartie un engagement de payer à une date déterminée. Dans ce cas, un autre crédit est mis en place et il n'a aucun rapport avec le crédit documentaire. Exemple : « avance sur marchandises ».

Le banquier ne voulant pas se dessaisir du gage, endosse le connaissement à l'ordre d'un transitaire chargé de prendre les marchandises et de les stocker pour son compte.

Pour obtenir un droit sur les marchandises, le banquier donneur d'ordre se fera prendre. C'est pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part du banquier.

Les questions d'interprétation peuvent se poser.

C'est grâce aux règles et usance du crédit documentaire que beaucoup de litiges sont évités.

1-2 Risques du banquier correspondant :

Risque relatif à l'examen des documents L'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent de celui du banquier émetteur.

³ Document interne au CPA

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

Le banquier confirmateur ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents et encas de non-remboursement par le banquier émetteur, assume son engagement et conserve le risque.

2 Risques pour les clients :

2-1 Risque de l'importateur (donneur d'ordre) :

Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande. Pour cela, il peut faire jouer en sa faveur une garantie de bonne fin.

2-2 Risque de l'exportateur :

Quant à l'exportateur, il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des banques. C'est à leur niveau que l'étude des risques doit être plus attentive.

Les crédits documentaires spéciaux---crédit documentaire transférable

---crédit documentaire à red clause

---crédit documentaire renouvelable/revolving

Section 4 : Quels sont les types de problèmes que peuvent rencontrer les acheteurs et les vendeurs dans cadre des échanges commerciaux ?

Comment et par quels moyens les Banques vont –elles intervenir, pour apporter les solutions appropriées ?

Les principaux problèmes auxquels sont confrontés les acheteurs les vendeurs dans le cadre des échanges commerciaux, découlent notamment :

1 La confiance : en effet la méconnaissance réciproque de l'acheteur et du vendeur pose le problème de la confiance. Aussi, un acheteur après avoir payé la marchandise commandé est –il certain de la recevoir; pour le vendeur le même problème est également posé, après avoir expédié la marchandise est –il certain d'être payé ?

2 Les délais : L'éloignement géographique, pose un problème de délais de réception des marchandises pour l'acheteur, et de paiement pour le vendeur.

3 La langue : la différence de langue peut donner lieu à des incompréhensions lors de la transaction commerciale.

4 La réglementation : la méconnaissance des textes réglementaires.

Intervention des Banques

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

Et c'est grâce à l'intervention des Banques que ces problèmes vont être en grande partie solutionnés, en servant d'abord de trait d'union entre l'importateur et l'exportateur et en utilisant un certain nombre de moyens tels que :

- Les techniques documentaires,
- Les Incoterms,
- Les moyens de paiement,

Aussi, dans le but de sécuriser les transactions internationales, Ces techniques impliquant toutes les parties sont mises en place notamment l'utilisation de règles internationales « RUU » édictées par la Chambre de Commerce Internationale –CCI-, pour fixer d'une part les obligations et les devoirs de chaque partie et déterminer les responsabilités.

Conclusion

D'une manière générale, le crédit documentaire est un mode de paiement pour réaliser les transactions commerciales internationales. Il constitue un gage de sécurité pour toutes les parties au contrat. C'est donc une garantie de paiement, sous réserve du respect des termes et conditions du crédit documentaire. Ce mode de paiement est fondé uniquement sur des documents.

L'acheteur a l'assurance que les documents exigés par le crédit documentaire devront être présentés en conformité avec les termes et conditions stipulés dans la lettre de crédit et des normes du commerce international qui régissent ce mode de paiement : Règles et Usances Uniformes (RUU) relatives aux crédits documentaires de la Chambre de Commerce Internationale (CCI).

Il peut être certain que le vendeur ne sera payé qu'une fois respecté tous les termes et conditions du crédit documentaire et des normes du commerce international.

Chapitre III : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie

Chapitre IV

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

Section 1: présentation de l'organisme d'accueil CPA (DOPEX)

Historique ¹:

Le crédit populaire d'Algérie (CPA) est créé en 1966 par l'ordonnance n°66/366 du 29 décembre, ses statuts ont été arrêtés par l'ordonnance n°67/78 du 11 Mars 1967. Dans les dispositions générales de ses statuts, le CPA est conçu comme banque générale et universelle, réputé commerçant dans ses relations avec les tiers.

Le CPA a hérité des activités agréées auparavant par les banques populaires (banque populaire commerciale et industrielle à Alger, Oran, Annaba et Constantine) ainsi que d'autres banques étrangères : banque Marseillaise du crédit et compagnie Française de crédit et de banque (CFCB)

En 1985, le CPA a donné naissance à la banque du développement local (BDL), après session de 40 agences, le transfère de 550 employés et cadres et de 890.000 comptes clientèles.

Le crédit populaire d'Algérie préserve dans sa démarche de conquête dynamique d'une clientèle diversifié grâce à une offre variée, ciblant un panel d'activités de plus en plus affiné, animé par la volonté de se rapprocher de tous les segments actifs de la société.

L'année 2008 est pour le CPA l'année de confirmation d'une sureté financière durable, d'engagements significatifs dans les secteurs démultiplicateurs de l'économie, notamment le secteur de l'équipement et de l'industrie; de coopération féconde avec les secteurs bancaires nationaux et d'intégration des techniques nouvelles de financements de l'investissement qui, dès lors, assurent une plus grande application de la banque dans le cœur de l'économie, en qualités d'acteur financier majeur et incontournable.

C'est désormais une banque qui envisage son devenir avec une perception stratégique, en formulant des objectifs de croissance maîtrisés, quantifiables et planifiés.

Le CPA nourrit une ambition international, confortée tant par la seine situation financière que par son capital technologique et ses compétences humaines.

Les bases de sa modernisation sont solidement implantées, avec un réseau soutenu par l'infrastructure moderne d'information ; au fil des ans, une pénétration plus forte dans le tissu économique, grâce a un

¹ Document interne aux CPA

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

nombre d'agences en constante progression, consolidant ainsi une vocation de proximité, vecteur de croissance et d'expansion programmée.

I. Exposé des motifs et principes généraux de la DOPEX¹

1.1 Exposé des motifs

La réorganisation de la structure des opérations extérieures, obéit à une exigence d'adaptation de la banque, dans le cadre d'un environnement économique en perpétuelle mutation. En effet, cette adaptation doit fonder sa raison d'être sur une meilleure qualité de service dans un contexte caractérisé par une concurrence de plus en plus vive.

1.2. Principes généraux

Les principes généraux qui doivent régir l'action de la direction des Opérations Extérieures sont :

La qualité de services.

L'efficacité.

La sécurité du traitement.

1.3. Objectifs

Les principaux objectifs visés à travers cette réorganisation sont :

La préservation et l'amélioration de l'image de marque de la banque.

L'efficience de la rentabilité des méthodes de traitements des opérations avec l'étranger et le réseau d'exploitation.

La mise en conformité de l'action de la Direction avec les exigences réglementaires.

La maîtrise des flux financiers et de trésorerie liés aux opérations extérieures.

2. Missions :

La direction des opérations extérieures est un organe de coordination, d'animation et de contrôle qui a pour mission le traitement des opérations avec l'étranger et leur suivi régulier au plan administratif, réglementaire et comptable.

3. Attributions :

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

Les attributions de la direction des Opérations Extérieures consistent essentiellement à assurer :

- Le traitement des opérations initiées aussi bien par le réseau d'exploitation que par la direction des financements extérieurs.
- L'application des dispositions législatives et réglementaires en matière de control des changes et du commerce extérieur, notamment la transmission des comptes rendus d'apurement, des dossiers par le réseau.
- La justification permanente des comptes liés aux opérations du commerce extérieur.
- L'assistance du réseau d'exploitation en matière d'opération confiées par la clientèle en cas de besoin.

4. Domaine d'activités :

Les domaines d'activités visés par l'action de la Direction sont :

- En ce qui concerne les aspects internes des opérations extérieurs :
 1. Assurer les flux financiers vers et en provenance de l'étranger en relation avec le réseau d'exploitation.
 2. Veiller au respect de la réglementation du traitement des opérations.
- En ce qui concerne les aspects externes :
 1. Suivre la trésorerie devises avec la Banque d'Algérie, en relation avec la Direction Financière.

5. Rôles et attributions des principaux responsables :

5.1 Le directeur :

- Participe à l'élaboration de la politique de l'établissement en matière de relation avec les correspondants étrangers.
- Etablit les bilans périodiques de son activités et fait des propositions.
- Anime, coordonne et contrôle les activités de la Direction.
- Gère le budget de sa structure une fois notifié.
- Veille à la bonne application de la réglementation en vigueur.
- Veille au maintien de la discipline générale.

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

- Entreprenne toute action susceptible d'assurer le bon fonctionnement de sa structure.
- Propose la nomination de ses collaborateurs.
- Elabore le programme de travail de la Direction et veille à son exécution.
- Veille sur la qualité des travaux et au respect des normes en matière de procédures, de sécurité et de délais de traitement des opérations.

5.2 Le chef de département :

- Organise, anime, coordonne et contrôle les travaux exécutés par les services qui lui sont rattachés.
- Veille sur le respect des procédures relatives à son domaine.
- Elabore le plan de charge de son département.
- Participe activement aux travaux de réflexion relatifs à son champ d'application.
- Participe à l'élaboration du programme d'action de la Direction.

6. Relation :

6.1 Hiérarchiques

La Direction des Opérations Extérieures est rattachée hiérarchiquement à la Division des Affaires Internationales, à ce titre, elle lui soumet :

- Le programme d'action de la structure.
- Le budget.
- Toute action à entreprendre et son évaluation.

6.2. Fonctions principales

La direction des Opérations Extérieures entretient des relations avec l'ensemble des structures de la banque.

7. Organisation

7.1. Subdivisions

La direction est structurée en six départements :

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

7.1.1 Département des crédits documentaires, composé de :

- Service crédits documentaires a Vue.
- Service crédits documentaires refinancés.
- Service crédits Exports.

7.1.2 Département des Opérations Financières, composé de :

- Service Change.
- Service portefeuille.
- Service comptes devises Transfère.
- Service Comptes Devises Rapatriement.

7.1.3 Département de la Trésorerie Devises & du Contrôle Comptable, composé de :

- Service de la trésorerie et de la gestion des Comptes Extérieures.
- Service suivi des comptes Internes et des Existants Comptables.

7.1.4 Département Administratif, composé de :

- Service Moyens.
- Service Télécommunications.

7.1.5 Département Réglementation, composé de :

- Service Conseil Clientèle.
- Service réglementation.

7.1.6 Département Contrôle et suivi des domiciliations (en cours de création)

7.2. Taches à réaliser :

La Directions des Opérations Extérieures aura pour taches essentielles :

- L'exécution des opérations traitées avec l'étranger.
- La gestion des comptes correspondant étrangers.

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

- La centralisation des comptes devises.
- La gestion des achats a terme.
- La gestion des statistiques (Réseau).
- La contribution a l'amélioration de techniques de traitements des opérations de commerce extérieur.

7.2.1 Le département des Crédits Documentaires

Ce département a pour fonction :

- L'exécution des opérations des crédits documentaires a l'importation et a l'exportation.
- La tenue des échéanciers de remboursements des Credoc financés.

Les taches principales des services rattachés à ce département sont :

7.2.1.1 Le service Crédit Documentaires a Vue :

- Assume la gestion des opérations liées à ce type de Credoc (ouvertures, réalisations, modifications...etc.)
- Assure la gestion des engagements « *Hors bilan* ».
- Assure les couvertures devises en relation avec le Service Change.
- Suivre les comptes rattachés au service.

7.2.1.2 Le service Crédits Documentaires Refinancés :

- Assure la gestion des opérations liées à ces types de Credoc (ouvertures, réalisations, modifications ...etc.)
- Suivi des échéanciers de remboursement.
- Suivre les comptes rattachés au service.
- Statistiques, dette a court terme, ...etc.

7.2.1.3 Le service Crédits Exports

- Assure la gestion des opérations liées à ce type de Credoc.
- Notifications, modifications, confirmations.
- Suivre les comptes rattachés au service.
- Réalisations.

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

7.2.2 Le département des Opérations Financières

Les fonctions de cette structure consistent a :

- Centraliser les opérations de transferts et de rapatriement.
- Assurer la couverture des fonds et procéder aux cessions des devises en relation avec la banque d'Algérie.
- Assurer la gestion des opérations d'encaissements et le contrôle de la gestion des comptes devises.
- Assurer la gestion des achats a terme ainsi que les opérations de la monétique.

Les taches principales des services rattachés au département sont :

7.2.2.1 Le service Change

- Assure l'exécution des opérations de transferts à fond vers l'étranger (en relation avec le réseau d'exploitation, le service crédit documentaires et la direction des Financements Extérieurs)
- Exécuter les couvertures des Travellers Chèque.
- Suit les comptes rattachés au service.
- Gère la comptabilité Dinar / Devises en relation avec la Banque d'Algérie et la Direction Financière.
- Réceptionne et diffuse les listes d'oppositions des formules égarées ou volées.

7.2.2.2 Le service Portefeuille & Statistiques

- Assure l'encaissement Chèque, Travellers chèque.
- Suit les comptes rattachés au service.
- Assure l'encaissement documentaire sur l'étranger.
- Assure les rapatriements en Dinars.
- Gère les transactions cartes de crédit.
- Gère le compte Devise CPA.
- élabore les statistiques du réseau d'exploitation liées au commerce extérieur.

7.2.2.3 Le service Transfert s/Comptes Devises

- assure l'exécution vers l'étranger des ordres de transferts reçus des agences.

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

- Assure la Gestion des intérêts sur compte devises de la clientèle.
- Suit les comptes rattachés au service.
- Suit rigoureusement la trésorerie devises (compte banque d'Algérie)

7.2.2.4 Le service Rapatriement s/Comptes devises

- Assure l'exécution des ordres de paiement reçus de l'étranger en faveur des bénéficiaires résidents en Algérie et veiller a leur rapatriement.
- Assure les opérations de la compensation devises.
- Suit les comptes rattachés au service.
- Assure l'exécution des opérations devises de la monétique.

7.2.3 Le département de la Trésorerie Devises & du Contrôle Comptable

- Assure le suivi et le contrôle de l'ensemble des comptes ouverts a l'étranger.
- Assure le contrôle des comptes intérieurs gérés par les différents services de la direction.

Les taches principales des services rattachés à ce département sont :

7.2.3.1 Le service de la Trésorerie de la Gestion des comptes Extérieurs

- Assure la gestion et le suivi des comptes ouverts par l'établissement auprès des correspondants étrangers.
- Suit les comptes rattachés au service.
- Assure la justification permanente de compte de la trésorerie devises par, l'élaboration des états de rapprochement.
- Veille aux régularisations nécessaires.

7.2.3.2 Le service suivi des comptes Internes et des Existants Comptables

- Contrôle les états de concordance des comptes intérieurs transmis par les services.
- Assure le suivi périodique de la situation des suspens « *Ecritures entre siège-520* » en relation avec la direction de comptabilité.
- Suit les comptes rattachés au service.
- Centralise et contrôle les états mensuels des comptes de la comptabilité et de la clientèle DINARS / DEVICES gérés par tous les services de la Direction.
- Assure la confection et la gestion de la journée comptable de la direction.

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

7.2.4 Le département Administratif

- Gère des moyens humains et matériels.
- Veille sur le bon fonctionnement des moyens de communications et des circuits d'informations.
- Exécute le budget.
- Assume la maintenance et le bon fonctionnement des matériels SWIFT et système informatique.

Les taches principales des services qui lui sont rattachés sont :

7.2.4.1 le service Gestion des Moyen :

- Gère le personnel de la direction.
- Exécute le budget.
- Assure la conservation des archives, le suivi des inventaires, la maintenance des équipements Swift et informatique.
- Gère le courrier Départ / Arrivée.

7.2.4.1 Le service Télécommunication

- Exécute les transactions Swift.
- Est chargé de la gestion du système Swift, des clés télégraphiques, du contrôle de la sécurité, ainsi que le système Swift.
- Notifie les cours devises communiqués par la salle des marchés.

8. Relation fonctionnelle

- La direction des opérations extérieures entretient des relations fonctionnelles avec :

8.1. L'inspection générale

Dans le domaine du contrôle exercé par celle-ci.

8.2. La division des affaires Internationales

Avec la direction des financements extérieurs pour ce qui a trait au :

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

- Traitement des opérations financées.
- Remboursement d'échéances.

8.3. Direction Générale Adjointe Exploitation

Avec la direction financière pour tout ce qui porte sur les flux financiers vers et en provenance de l'étranger par le biais de la banque d'Algérie (trésorerie Dinars / Devises)

Avec la direction du réseau lorsque il s'agit de coordonner des actions vers le siège d'exploitation (réclamations clientèle, nouvelles mesures tendant l'amélioration de la qualité de service)

Avec les succursales et agences en ce qui concerne l'ensemble des opérations documentaires, financières et statistiques.

8.4. Direction Générale Adjointe Développement

Avec la direction de la monétique en matière de règlements et rapatriement des opérations sur Carte Visa et Master Card.

Avec la direction de l'informatique lorsqu'il s'agit du développement et maintenance des programmes.

8.5. Direction Générale Adjointe Administration et Moyens

Avec la direction des ressources humaines avec laquelle elle met en œuvre le mouvement du personnel (nominations, mutations ...etc.).

Avec la direction de la formation en matière valorisation de formations et séminaires dans le domaine de la technique bancaire managériale, commerciale...etc.

Avec la direction de la comptabilité pour la comptabilisation des opérations, le suivi des comptes et des situations comptables.

9. Relation de coopération

La direction des opérations extérieures, coopère avec l'ensemble des structures lorsque son avis est sollicité.

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

9.1. La direction des Opérations Extérieures est structurée en six départements dont

- 1 Directeur.
- 1 Secrétaire de direction.

Total : 2

9.2. Département des crédits documentaire qui est composé de

- Service Crédits Documentaires à Vue.
- Service Crédits Documentaires Refinancés.
- Service Crédits Exports.

Soit :

- 1 chef de département.
- 1 Chef de secteur.
- 2 chefs de service
- 1 chargé d'études niveau 2.
- 1 Chargé d'études niveau 1.
- 2 Chefs de service.
- 8 chefs de sections.
- 1 Rédacteur niveau 2.
- 1 secrétaire bureautique.

Total : 16 Agents

9.3. Département des Opérations Financières qui est composé de :

- Service charge
- Service portefeuille
- Service comptes devises Transfert
- Service compte devises Rapatriement

Soit :

- 1 Chef de département.
- 1 Chef de secteur.

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

- 4 Chefs de service.
- 1 chargé d'études principal
- Interprète traducteur
- 2 chargés d'études niveau 2
- 2 chargés d'études niveau 1
- 10 Chefs de section
- 2 Rédacteur niveau 2
- 4 Rédacteur niveau 1
- 7 Employés de banque

Total : 35 agents

9.4. Département de la trésorerie devises & du contrôle Comptable qui est composé de :

- Service de la trésorerie et de la Gestion des comptes extérieurs.
- Service suivi des comptes internes et des Existants Comptables

Soit :

- 1 chef de département.
- 1 chef d'exploitation informatique
- 2 chefs de service
- 2 Chargés d'études niveau 2
- 1 Chargé d'études niveau 1
- 5 Chefs de section
- 2 rédacteurs niveau 2

Total : 14 agents

9.5. Département Administratif, composé de :

- Service moyen.
- Service Télécommunication.

Soit :

- 1 chef de secteur.
- 1 chef de service.

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

- 2 Ingénieurs en informatique.
- 1 Chargé d'études niv1.
- 3 chefs de section.
- 2 employés de banque.
- 1 Standardiste.

Total : 11 agents

6.9. Département Réglementation, composé de :

- Service Conseil Clientèle.
- Service Réglementation.

9.7. Département Contrôle et suivi des domiciliations (en cours de création), qui est composé de :

- 1 Chef de secteur
- 2 Chargé d'études niv1

Total : 2 agents

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

Section 2 : Présentation du Crédit Populaire d'Algérie (agence TIZI OUZOU)

Le Crédit Populaire d'Algérie "CPA" est l'une des principales institutions financières Algérienne qui jouent un rôle très important dans le financement de l'activité économique en Algérie. C'est la deuxième banque commerciale qui a été créée en Algérie entre 1967 et 1968.

1- Présentation de l'agence 120 du CPA et son organisation²

Ses services sont regroupés en deux :

✚ **Les services liés à la gestion et le contrôle des activités de l'agence :** qui sont comme suit :

- **Service contrôle :** ce service contrôle les différents contrôles qui se font au niveau de la direction des groupes à Alger
- **Service administratif :** ce service prend en charge la gestion du personnel et le budget annuel de l'agence.

✚ Les services liés à l'activité commerciale : qui sont comme suit :

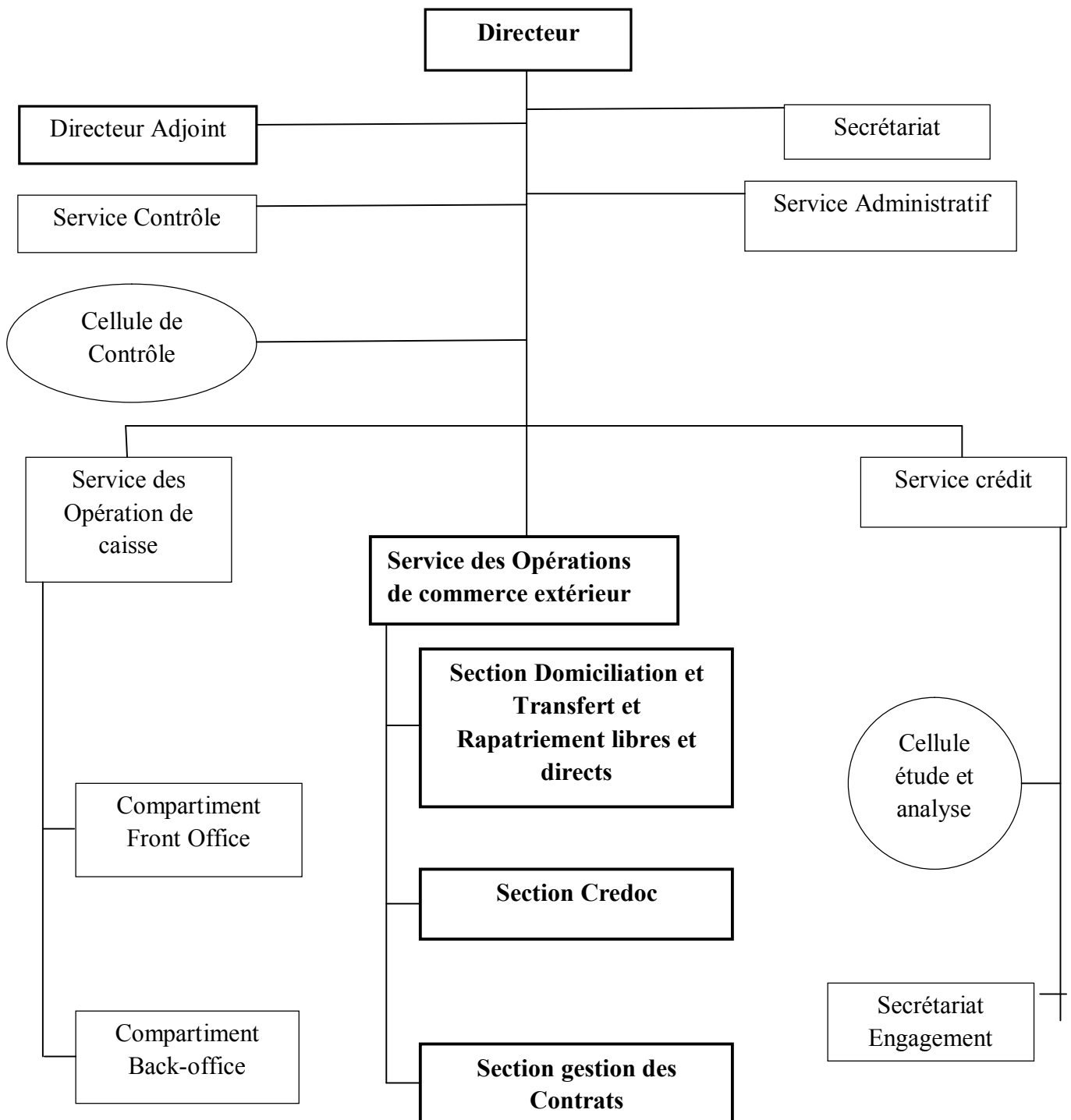
- **Service caisse :** c'est la vitrine de l'agence qui s'occupe des différentes transactions liées à la clientèle
- **Service crédit :** ce service concerne la réception des dépôts et l'octroi des crédits comme : les crédits d'exploitation, d'investissements et crédits bail.
- **Service extérieur :** ce service est lié aux opérations effectuées par les entreprises.

L'agence 120 du CPA est sise au 11 Boulevard Colonel Amirouche du centre-ville de Tizi-Ouzou, est composée de 32 employés répartis sur les différentes services qui l'a composent.

² Document interne au CPA

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

2-Organigramme de l'agence 120 du CPA de Tizi-Ouzou³ :



Section 3 : présentation d'un cas d'étude : dossier d'importation.

³ Document interne au CPA

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

1) Traitement d'un dossier d'importation :

On va traiter un dossier d'importation au sien de la banque **crédit populaire d'Algérie** agence de AKBOU, réalisé au moyen de crédit documentaire.

L'entreprise public économique « SPA X » vient de signer un contrat d'importation de machine à rabatte trépointe norvégienne avec accessoires « destiné à la fabrication de chausseurs » d'un montant de 36110,00EUR, d'origine Union Italie avec entreprise « Y ». Dont le mode de règlement prévu est le crédit documentaire irrévocable.

Les intervenants dans cette opération sont :

- Le donneur d'ordre : SPA X
- Le bénéficiaire : entreprise Y
- La banque émettrice : crédit populaire d'Algérie, agence AKBOU
- La banque notificatrice : ITAIAN BANK

Le déroulement de l'opération de l'ouverture du crédit jusqu'à la réalisation est la suivante :

Le 24/09/2014, l'entreprise « Y » envoie une facture pro forma à SPA « X », où on trouve les indications suivantes :

- Une machine à rabatte trépointe norvégienne avec accessoires
- Prix total : 35.410,00 EUR.
- Expédition : voie maritime.
- Colisage : un colis poids brut 580KG
- Règlement par crédit documentaire irrévocable et non confirmé.
- Délai : Crédit valide jusqu'au 18/01/2015.

1. Demande d'ouverture de crédit documentaire :

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

Le 12/10/2014, le donneur d'ordre introduit la demande d'ouverture du crédit documentaire auprès de la banque émettrice crédit populaire d'Algérie.

Elle consiste à remplir un formulaire, délivré par la banque émettrice qui contient les informations suivantes :

- Date de la demande d'ouverture : 21/10/2014.
- Référence du donneur d'ordre : SPA « X ».
- Type de crédit documentaire : irrévocable et non confirmé.
- Transmission du crédit : SWIFT.
- Le bénéficiaire : En faveur de : entreprise « Y ».
- Montant (en chiffres et en lettres) : 36110,00 EUR (trente six mille cent dix EUR).
- Crédit utilisable aux caisses de : ITALIAN B,

Contre remise des documents suivants :

- 04 Factures commerciales définitives, originales datées cachetées et signées par le bénéficiaire.
- 2/3 connaissement maritime originaux, clean on board établis à l'ordre de crédit populaire d'Algérie notifie ordonnateur mentionnant fret payé.
- Une copie d'EUR 1.
- Une copie de certificat d'origine délivré par la chambre de commerce du pays exportateur.
- Une copie de certificat de conformité.
- Une copie de fiche technique des produits.
- 02 copies de liste colisage.

* Documents à envoyer à l'adresse entreprise « X » par DHL sont :

- 1/3 de connaissement.
- 07 factures commerciales définitives, originales, datées cachetées et signées par le bénéficiaire.
- EUR 1 originale.

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

- 01 certificat d'origine, original délivré par la CC du pays exportateur.
- 01 fiche technique des produits.
- 01 liste colisage.
- Description de la marchandise : un colis poids brut 580 KG. suivant la liste colisage
 - Le crédit documentaire est valable jusqu'au 18/01/2015, documents contre paiement.
 - Embarquement port d'Italie.
 - Transbordement : Interdit.
 - Envoi partiel : Interdit.
 - Destination : Port d'Alger.

Cette demande doit être vérifiée rigoureusement par la banque, s'il n'y a pas d'incohérence avec les règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires (RUU500).

Le donneur d'ordre établit une demande de domiciliation auprès de sa banque qui à choisir cette dernière auprès de laquelle il s'engage à s'acquitter de toutes ses obligations au regard de la réglementation du commerce extérieur et des changes, en lui attribuant un numéro de domiciliation composé de cinq cases.

Case A : 06 chiffres, représentent le numéro d'agrément du guichet domiciliataire.

Case B : 04 chiffres, indiquent l'année.

Case C : 03 chiffres, qui indique le trimestre et la nature de l'opération.

Case D : 05 chiffres correspondant au numéro d'enregistrement du contrat attribuent dans l'ordre chronologique d'une suite trimestrielle.

Case E : 03 lettres représentent le code de la monnaie.

Le 21/10/2014, l'entreprise « X » a effectué une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation de l'importation des marchandises, conformément à la réglementation en vigueur, et accomplir les formalités bancaires à vues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

2- Ouverture de la lettre de crédit

Une fois que la demande d'ouverture du crédit est effectuée et que toutes les formalités relatives à la réglementation du commerce extérieur (domiciliation des importations) sont

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

aussi bien réalisées ; la banque émettrice (crédit populaire d'Algérie) ouvre un crédit documentaire à vue, sur ordre de son client (entreprise « X »), en faveur de l'entreprise « Y » (bénéficiaire du crédit).

C'est après sa vérification et son enregistrement au niveau de l'agence que le dossier est transmis à la direction des opérations internationales(DOPEX) qui prendra contact avec la banque du bénéficiaire (ITALIA BANK) chargée de notifier l'entreprise »Y ». En lui transmettant également pour la mise en place :

- Une demande d'ouverture de crédit documentaire.
- Une facture pro forma domiciliée.
- Une demande de domiciliation.

Le 02/11/2014, l'ouverture du crédit s'effectue au moyen du SWIFT (Society Worldwide Interbank Financial Telecommunications) où figurent tous les renseignements de la demande d'ouverture.

Une fois que ce crédit est transmis à la banque notificatrice, elle doit aviser son client. Ensuite, elle doit informer la banque émettrice que le SWIFT a été bien reçu et qu'elle a avisé son client.

L'entreprise « Y » doit vérifier les renseignements du SWIFT par rapport à la facture pro forma, ensuite, il doit préparer la marchandise et les documents demandés par son client.

Le 30/12/2014, l'entreprise « X » procède à une demande de modification de certaines indications du crédit documentaire auprès de sa banque qui concernent :

La date de validité : le 15/02/2015 au lieu de 18/01/2015.

Ensuite, la banque crédit populaire d'Algérie contacte le fournisseur entreprise « Y » et l'avise des modifications en question.

3- Réalisation du crédit documentaire :

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

L'expédition de la marchandise a eu lieu. Le bénéficiaire récupère le document de transport « le connaissement maritime » daté du même jour. Ainsi, il doit constituer le dossier à fournir pour se faire payer qui sont les suivants :

- 04 factures commerciales originales.
 - 2/3 connaissements maritimes originaux “clean on board “+02copies non négociable établis a l'ordre de CPA (mentionnant fret payé).
 - 02 copies : certificat d'origine.
 - 02 copies : certificat de liste colisage.
 - 02 copies : fiches technique du produit.
- +Attestation du bénéficiaire certifiant avoir transmis par pli cartable de bord au par courrier DHL à l'ordonnateur :
- 1/3 connaissement maritime.
 - 07factures commerciales.
- + Originaux des documents énumérés ci-dessus.

Le banquier est responsable de vérifier soigneusement la conformité de ces derniers par rapport à ce qui a été demandé lors de l'ouverture du crédit.

Au cours de la vérification de la conformité des documents stipulés dans l'ouverture du crédit documentaire, le banquier constate des irrégularités dans le dossier fourni (nombre de documents).

Dès lors, il a informé son client des irrégularités constatées.

Le23/02/2015, l'entreprise « X » a déposé une demande de levée de toutes les réserves sur crédit documentaire, c'est-à-dire, le client dégage la banque de toutes responsabilités au titre de cette opération et de procéder au paiement immédiat et sous aucune réserve au bénéficiaire.

Ensuite, la banque émettrice paiera la banque du fournisseur, en débitant le compte du client et l'agence recevra une Formule 4 qui témoigne le paiement du fournisseur.

1) Les frais prélevés aux niveaux des différentes étapes du crédit documentaire

1° Les frais de domiciliation : quelque soit le montant de l'opération, la commission de la banque est de 3000DA c'est un montant fixe plus 500 DA de TVA.

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

2° Les frais de l'ouverture de crédit documentaire : en comptabilisant le crédit documentaire par les écritures d'engagement, la commission de la banque est de 3000 DA quelque soit le montant de la lettre de crédit. La TVA est selon le taux.

3° Les frais d'envoi (SWIFT) : chaque envoi d'un SWIFT cout 2500DA c'est un montant fixe plus la TVA

4° Les frais d'engagement (commission d'engagement) :

Selon le taux de blocage attribuer, le taux de blocage appliquer selon le provisionnement du compte client lors de l'ouverture de la lettre de crédit :

- Si le compte approvisionner à 100% de la contre valeur de la facture pro forma, le taux est de 2,5%
- si le compte approvisionner de 0 à 25% le taux est de 6,5%
- Si le compte est approvisionné de 20 à 100% le taux est de 4,5%

Le calcul se fait comme suit :

Commission d'engagement=(le montant de crédit documentaire × le taux) /1000

5° Les frais de règlement de crédit documentaire:

Le même taux appliqué lors de l'ouverture de crédit documentaire saura appliquer sur le montant du règlement plus la TVA.

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

Section 4 : l'analyse de crédit documentaire par un guide d'entretien

Pour faire le guide d'entretien on s'est déplacé au niveau de la direction des opérations de commerce extérieur ou on a posé les questions suivantes pour les différents agents qui travaillent au niveau de cette banque. Les questions posées sont :

1° pourquoi le crédit documentaire ? C'est à dire sur quelle base on fait le choix d'un moyen de paiement :

Le crédit documentaire est un choix imposé :

- On utilise le crédit documentaire parce que la loi Algérienne oblige l'utilisation de ce moyen de paiement, surtout pour la revente en état. Pour l'année dernière la loi Algérienne autorise l'utilisation de la remise documentaire pour les produits destinés à la transformation uniquement.
- Le crédit documentaire est le mode de paiement le plus sécurisé dans le monde et ça selon les différentes garanties :

Exemple :

- ✓ La garantie de bonne exécution
- ✓ L'engagement des deux banques quelque soit la banque de client ou bien la banque de fournisseur, qui donne un engagement qui garantit chaque partie soit le client ou le fournisseur

2° le jugement de la procédure mise en place par le CPA :

La 1^{ère} procédure mise en place par le CPA est : Par rapport l'ouverture de crédit documentaire il existe deux systèmes.

- Le système V7 qui est un système qui est utilisable qu'entre banque et banque.

Exemple : entre DOPEX et les agences

- Le système SWIFT qui est un système utilisable entre banques et les banque mondiale c'est-à-dire c'est un système international

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

- type d'ouverture de crédit documentaire (par rapport au blocage d'argent) il existe 5 types :

Type 1 à 100%

Type 2 de 0 à 24%

Type 3 de 25% à 100%

Type 5 de compte devise

Type 8 paiement diffère à 59 jours

- dossier qui vient de l'agence qui doit porte les documents suivant :
- EM 7 (demande de l'agence)
- EM9 (demande de client)
- Engagement d'importation
- Formulaire 4 (pour effectuer les échanges de devise)
- Facture pro forma (daté, signée et domicilier)

La 2em Par rapport au document :

La banque de fournisseur elle envois des documents suivants :

1° bordurons d'envoi comporte :

- ✓ le nom de la banque l'adresse le code SWIFT numéro de téléphone et sur tout l'adresse email.
- ✓ La banque destinataire : nom plus adresse
- ✓ La date d'envoi
- ✓ La référence da la lettre de crédit
- ✓ Le nom et l'adresse de bénéficiaire
- ✓ Les instructions de la banque de bénéficiaire et les informations pour le remboursement et la conformité des documents (avec réserve ou sans réserve)
- ✓ Le montant de la lettre de crédit et le montant des documents

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

2° les documents :

A) La facture commerciale définitive:

- La facture doit être établie par le bénéficiaire du crédit, entité signée et cachet.
- La facture doit être établie au nom du donneur d'ordre (acheteur).
- Le nom est l'adresse de l'acheteur.
- La valeur de marchandise et/ou le prix unitaire doit être indiqués la quantité la monnaie le montant globale et les frais de transport.
- Les conditions de livraison doit être mentionnées sur la facture (les incoterm dans FOB, CIF, CFR.....) aucun cout ou frais supplémentaire ne doit être indiqué.
- Les conditions du paiement par rapport au type d'ouverture à l'échéance ou bien à vue.
- La facture doit être établie dans la langue et la devise de crédit documentaire

B) Le titre de transport : (connaissance, LTA, LTR...)

Le connaissance : le nom et l'adresse de la compagnie de transport

- La marchandise à l'ordre de la banque du client cette notion doit être notifiée sur le titre de transport.
- Le nom et l'adresse de client doit être mentionnée.
- la place de départ et la place de décharge.
- La qualité de la marchandise, la quantité, la nature de la marchandise et le prix unitaire.

NB :

Le titre de transport doit être signé, cachet par un agent agréé de la compagnie de transport

- C) **Certificat d'origine** : c'est un document délivré par la chambre de commerce de pays de fournisseur doit porter le nom, l'adresse, référence de la lettre de crédit et la quantitéet doit être signé, caché par la CCI.

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

3- autres documents :

- La liste colisage : c'est une liste qui détail la marchandise par référence, nature, quantité, pays d'origine.
- Certificat d'analyse : on trouve ce document généralement dans le cas des produits médicaux (produit de santé).
- Certificat de contrôle de qualité, certificat phytosanitaire.

Après la vérification de la conformité des documents le crédit documentaire passe à la dernière étape qui est le règlement ou bien le paiement.

3em par rapport aux règlements :

Pour faire le règlement il faut d'abord l'autorisation de client, la banque même si elle bloque la totalité du montant de crédit documentaire mais pour faire le règlement le client doit autoriser sa banque à faire le paiement.

Dans le règlement il existe toujours deux étapes :

3-1 Par le système delta V7 : c'est un système de réalisation interne de la banque dans ce système il ya :

Premièrement : de règlement (mode de paiement, a échéance, a vue.....)

Deuxièmement : date de valeur pour le paiement (calculant les jours férie de notre pays et les pays étrangère plus les jours d'achat des devises de la banque d'Algérie « minimum deux jours »)

3-2 sur le système Swift : c'est un système international entre les banque mondiale.

Pour le règlement sur le système Swift on utilise des références ou bien des modèles des SWIFT connu par les différentes banques, exemple :

Tableaux des SWIFT N°6 :

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

SWIFT	Leur utilisation
MT700	Ouvertures
MT730	Accuse de réception
MT707	De modifications
MT754	L'appel de fond
MT752	De règlement
MT740	De remboursement

Source : élaboré par nous-mêmes

On transmet ce SWIFT mettant le montant de la marchandise, la date de valeur, les deux références de chaque banque de ce crédit.

La banque de remboursement dans le cas au notre banque n'a pas un compte avec la banque de fournisseur.

Après les différentes étapes que nous avons vues la validité de crédit documentaire termine par la clôture de crédit documentaire.

3° les limites de crédit documentaire en tan que opérateur économique :

- Les limites par rapport au fond propre de l'opérateur économique (dépassé dix milliaires de dinar).
- Le crédit documentaire interdit pour les différents produits c'est-à-dire un client qui est spécialisé dans un domaine il ne peut pas ouvert un crédit documentaire dans un autre domaine mal guérie que ce domaine à une relation avec son activité (registre de commerce).
- Le crédit documentaire doit obligatoire passer par un établissement financière (banque) règlement 01-07 novembre 2007.

Section 5 : les avantages et les inconvénients de crédit documentaire

Les avantages de crédit documentaire :

Chapitre IV: Le crédit documentaire et sa pratique en Algérie : cas d'une opération d'importation au niveau de la CPA

- ✓ C'est une technique bancaire qui facilite le recouvrement des créances sur l'étranger ;
- ✓ C'est une technique bancaire sûre : dès lors qu'il est réputé « irrévocable et confirmé » le crédit documentaire offre à l'exportateur une double garantie, l'engagement de la banque émettrice qui couvre le risque acheteur et l'engagement de la banque confirmatrice qui garantit contre le risque pays ;
- ✓ C'est une technique souple : le crédit documentaire peut s'adapter à toutes les situations, les modalités de règlement les plus divers sont permises ;
- ✓ Le crédit documentaire peut couvrir aussi les règlements de marchandises que les prestations de service
- ✓ Il est important de préciser que le fait de passer par la banque, cette dernière valorise une image de marque pour son client (un client solvable) vis-à-vis de l'exportateur.

Les inconvénients de crédit documentaire:

- ✓ Procédure complexe et très administrative au formalisme rigoureux ;
- ✓ Il est d'une garantie moins pour l'acheteur sachant que le paiement s'effectue sur la base des documents et non de la marchandise.
- ✓ Présente une lenteur et lourdeur dans ses procédures, ainsi qu'il demeure coûteux pour l'importateur, ainsi le désagrément en temps et coût supplémentaire dans le cas des modifications ou de prorogation des délais.

Conclusion :

Dans ce chapitre, on peut constater que le crédit documentaire est très lent à mettre en place (plus de 04 mois), et il exige une certaine technicité de la part des parties concernées pour assurer la bonne fin de l'opération.

Conclusion Générale

L'élaboration de notre mémoire nous a permis d'assimiler les différents éléments concernant le commerce international, les instruments et les moyens de paiement possibles auxquels les entreprises en font appel, et plus précisément apprécier les conditions de traitement du crédit documentaire.

Par notre modeste contribution, nous avons essayé de faire un éclairage sur le crédit documentaire, sa technique, son environnement et ses vertus reconnues dans le Domain de commerce internationales.

Nombreuses sont les entreprises qui utilise cette technique pour couvrir les risque liés aux opérations d'importation ou d'exportation.

Si le crédit documentaire est systématiquement assimilé à une protection du vendeur, l'acheteur avisé sait également en apprécier les vertus et les subtilités afin d'en tirer un moyen efficace de se protéger de la défaillance des ces fournisseurs. Le crédit documentaire lui permet d'encadrer sa prestation pour obtenir la bonne exécution du contrat.

Aussi, en matière de crédit documentaire :

- Il appartient à l'acheteur d'introduire dans sons contrat et dans sa lettre de crédit, toute les dispositions nécessaire pour déjouer le fraude et l'escroquerie
- Le contrat commercial doit être précis et clair sur les conditions qui servent de base à l'ouverture et la réalisation du crédit documentaire
- L'efficacité du crédit documentaire repose par ailleurs, sur le rôle des banque qui par leur engagement, apportent une réponse aux préoccupations des partenaires commerciaux et jouent un rôle d'arbitre, dont les neutralités permet de concilier les intérêts réciproques et parfois contradictoires des vendeurs et acheteurs.
- Le crédit documentaire demeure un facteur positif dans le développement des échanges internationaux et facilite le dénouement rapide des opérations.

Concernant notre pays qui s'intègre rapidement dans l'économie de marché et ou la mondialisation s'opère avec des ajustements souvent douloureux, il appartient à l'administration algérienne d'adapter sa législation et réglementation au contexte international, en simplifiant notamment les procédures bancaires et douanières relative aux activité d'import et d'export , et ou opérateurs publics et privés de se mettre à niveau aux règles et procédures régissant le commerce international et aux instruments et techniques de paiement les plus sécurisants pour ces derniers et à l'économie nationale.

Pour tester les hypothèses déjà proposée, nous avons prouvé pour chaque une ce qui suit :

Hypothèse 1 : oui effectivement le Credoc est un crédit bancaire par signature

Hypothèse 2 : on confirme que le Credoc et un élément de confort, de sécurité et instrument de règlement mais aussi la technique la plus utilisée en Algérie. L e Credoc est un outil obligatoire permettant d'assurer une traçabilité des opérations à l'international.

Conclusion Générale

Nous pouvons dire que le Credoc reste la technique la plus sûre et la plus sollicitée pour ce qu'elle offre de sûreté pour les parties contractantes.

La bibliographie

Ouvrage :

AFFAKI.G, ROUR.J-S, CATTANI.C, BOURQUE.J-F : Financement et garanties dans le commerce international, édition centre du commerce international, Genève, 2002.

AMMAR. Abdelmadjid : les structures de paiement dans le commerce mondial : exemple de crédit documentaire, édition CPU, Tunis, 2000.

BELFODIL, Mohamed « revue commerce extérieur », évolution, organisation et conditions de réalisation des opérations extérieur, nouvelle approche, avril 1993, Alger, p.05

CHAHIRIT (Kamal) : les crédits documentaires, édition grand-Alger-livres, 2007.

CHENANES.R : cisseet portefeuille, BP banque ; FAD/SO ; promotion 2006 /2007.

CHIBANI.R: vade me cum de l'import/export, édition ENAG ,1997 .

DEPREE (Dominique), KLEIN-CORNED (Joanne), MARTINI (Hubert) : crédit documentaire-lettres de crédit stand-by: guide pratique, 1er édition, revue banque, Paris, Mai 2007.

JASIENSKI (Pierre), la revue banque N°500", Décembre 1989

JEANTIN (Michel), LECANNU (Paul):droit commercial, édition DALLOZ, 1999.

J .parveau, exporté, foucher, 22édition, paris, France, 2010

LAHLOU.M : le crédit documentaire, instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international, édition ENAG, Alger, 1999.

LEGRAND (Ghislaine), MARTINI (HUBERT) : management des opérations du commerce international, import-export, 7^{ème} édition Dunod, Paris, 2005.

MATTOUT (Jean-Pierre) : droit bancaire international, 3ème édition banque et finance, Paris, 2003.

MONOD,(Didier-pierre) :moyens et techniques de paiement internationaux, import-export,4^{EME} édition Eska,octobre2007.

TEOERNING (Jean Pierre), BRION (François) : le moyen de paiement, paris PUF, 1999.

Mémoires et thèses :

BOUCHATAL Sabiha, le commerce international : paiement, financement et risques y afférents, mémoire de fin d'étude, école supérieure de banque, Alger, décembre 2003.

AMIROUCHE HOCINE (collectif) : technique du crédit documentaire A l'importation, mémoire de fin d'étude, université de mouloud mammeri, tizi-ouzou, 2009-2010.

Articles et documents :

HAMOUDI : cours de logistique 4^{ème} année management, institut national de commerce, Alger, 2007/2008.

LAOUADJ : cours de logistique 4^{ème} année management, institut national de commerce, Alger, 2007/2008.

Présentation des règles et usances uniformes relatives au crédit documentaire : RUU 600, Ecole Supérieure de banque, juin 2007.

Règles et usances uniformes de la CCI relative aux crédits documentaires, Révision de 1993.

Règles et usances uniformes de la CCI relatives au crédit documentaire, version bilingue anglais-français, RUU 600, international chambre of commerce, the world business organisation, révisions 2007.

Des documents internes de la DOPEX

Lois et Texte:

Code de commerce algérien

Code civil algérien

Table des matières

Introduction générale.....	01
Chapitre1: les éléments théoriques sur les opérations du commerce extérieur.....	04
Introduction.....	04
Section 1 : Evolution du commerce extérieur	05
1. Le commerce international dans l'antiquité.....	05
2. le commerce international au moyen- Age.....	05
3. Le commerce international au temps modernes	05
Section2 : le contrat de commerce extérieur	07
1. Généralités	07
1-1 La capacité juridique des parties	07
1-2 Le consentement des parties.....	07
1-3 L'objet du contrat	07
2- Définition du contrat commercial international	07
3- Conditions de formation.....	08
4- effets de contrat de commerce international.....	08
4-1 Obligations des parties	08
4-1-1 obligation du vendeur.....	08
4-1-2 obligations de l'acheteur	08
4-2 Transfert de propriété et de risque.....	08
4-2-1 Transfert de propriété	08
4-2-2 Transfert de risques	08
5- Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international.....	09
5-1 Des éléments généraux	09
5-2 Des éléments techniques et commerciaux	09
5-3 Des éléments financiers	09
5-4 Des éléments juridiques (liés à l'exécution du contrat).....	09
Section 3 : les incoterms.....	10
1- notions générales.....	10
2- définitions des différents incoterms	12
2-1 EXW :(ex work), à l'usine (lieu convenu)	12
2-2 FCA : (free carrier), franco transporteur (lieu convenu).....	12
2-3 FAS : (Free along side ship), franco le long du navire (port d'embarquement convenu).....	13
2-4 FOB ;(free on board), franco à bord (port d'embarquement convenu)	13
2-5 CFR :(cost and freight), cout et fret (port de destination convenu).....	13
2-6 CIF : (COST, insurance and freight), cout, assurance et fert (port de destination convenu)	13
2-8 CPT : (carriage paid to), port payé jusqu'à (point de destination convenu).....	13
2-9 CIP : (carriage, insurance, paid to), port payé, assurance comprise jusqu'à (point de destination convenu).....	13
2-10 DAF (delivered at frontiere), rendu frontiere (lieu convenu).....	14
2-11 DES : (delivered ex ship), rendu ex ship (port de destination convenu)	14
2-12 DEQ : (delivered ex quay), rendu à quai (port de destination convenu)	14
2-13 DDU : (delivered duty unipaid), rendu droits non acquittés (lieu convenu.....	14
2-14 DDP : (delivered duty paid), rendu droits acquittés (lieu convenu).....	14

Section 4: les documents commerciaux	16
1. Document de prix	16
1.1. facture pro-forma.....	16
1.2. facture commercial	16
1.3. Facture consulaire.....	16
2. Les documents de transport.....	18
2.1 le connaissement maritime (bill of lading).....	18
2.2 La lettre de transport aérien (airway bill) LTA.....	19
2.3 La lettre de transport routier.....	20
2.4 Le duplicata de lettre de voiture international	22
2.5 Le récépissé postal.....	22
2.6 Document de transport combiné.....	22
3. Document d'assurance.....	22
3.1 La police d'assurance.....	23
3.2 Le certificat d'assurance.....	24
3.4 L'avenant	24
4. Autre document.....	24
4.1 facteur douanière	24
4.2 le certificat d'origine.....	24
4.3 Le certificat de provenance.....	24
4.4 Le certificat sanitaire	24
4.5 Le certificat phytosanitaire.....	24
4.6 Les listes de colisage et de poids	25
4.7 Le certificat d'analyse ou de qualité	25
Section 5 : La domiciliation bancaire	25
1° La domiciliation des importations	25.
1.1Définition.....	26
❖ Pour l'importateur	26
❖ Pour le banquier	26
1.2 Le traitement ou la procédure de la domiciliation.....	26
1.3 Gestion et suivi du dossier de domiciliation	27

1.4 Apurement de la domiciliation	28
➤ Dossier apuré	28
➤ Dossier en insuffisance de règlement.....	28
➤ Dossier en excédant de règlement.....	28
➤ Dossier non utilisé ou annulé.....	28
2° La domiciliation des exportations.....	28
2.1. Définition.....	28
1.1 Traitement de l'opération.....	29
1.2 Gestion du dossier de domiciliation.....	29
1.3 Apurement du dossier de domiciliation.....	30
Conclusion.....	31
Chapitre II : les techniques de paiement du commerce extérieur.....	32
Introduction.....	32
Section 1 : Les termes de paiement.....	33
1- Le lieu de paiement	33
1-1- par accord des parties	33
1-2 par le droit applicable	33
2- le moment de paiement	33
2-1 Le prépaiement	34
2-2 le paiement au comptant.....	34
2-3 le paiement différé	35
3- L'étendu de paiement	35
4 La monnaie de paiement	36
4-1 Critères externes	36
4-2 Critère interne	36
Section 2 : les instruments de paiement.....	37
1- le chèque.....	37
1-1 définition de chèque.....	37
1-2 les types de chèque.....	37
1-2-1 le chèque d'entreprise.....	37
1-2-2 Le chèque de banque.....	37
1-2-3 Le chèque visé.....	37
1-2-4 Le chèque certifié.....	37
1-2-5 Le chèque de voyage.....	38

1-2-6 Le chèque barré.....	38
1-2-7 Le chèque postal.....	38
1-3 son circuit.....	38
1-4 les avantages et les limites du chèque.....	38
2-Le billet à ordre(BAO).....	39
2-1 définition	39
2.2 les montions figurants sur le billet à ordre.....	39
2-3 les avantages et les inconvénients du billet à ordre.....	39
3- Le mondât post international.....	39
4- La lettre de change (traite).....	39
4-1 définition.....	39
4-2 les règlements de la traite.....	39
4-3 les avantage et les inconvénients de la traite	40
5- le virement.....	40
5-1 définition.....	40
5-2 les mentions obligatoires du virement.....	40
5-3 les avantages et les inconvénients du virement international.....	41
03 : Les techniques de paiement documentaire	41
1- la remise documentaire.....	41
1-1 Définitions.....	41
1-1-1 définition.....	41
1-1-2 Définition	41
1-2 Le déroulement de l'opération	42
2-Les Types de Documents	42
2-1 Documents Financiers.....	42
2-2 Documents Commerciaux	42
3-Les Intervenants.....	42
3-1 Le remettant	42
3-2 La banque remettante	42
3-3 La banque chargée de l'encaissement	42

4- Les formes de la remise documentaire.....	43
4-1 Les documents contre paiement.....	43
4-2 Les documents contre acceptation.....	43
5- Formes de Remises soumises aux RUE 522.....	43
5-1 Remise Simple.....	43
5-2 Remise Documentaire.....	43
6- Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	43
II) Le Crédit Documentaire.....	44
1- Définitions	44
1-1 Définition	44
1-2 Définition.....	44
2- Les intervenants.....	44
2-1 Le donneur d'ordre	44
2-2 La banque émettrice.....	44
2-3 La banque notificatrice	45
2-4 Le bénéficiaire	45
3 Les formes ou bien les modalités du crédit documentaire	46
3-1 Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	46
3-2 le crédit documentaire irrévocable	47
4-Les modes de réalisation de crédit documentaire	47
4-1 Contre paiement ou bien crédit documentaire à vue	47
4.1.1Par la banque notificatrice	48
4.1.2Par la banque émettrice	48
4-2 Crédit contre acceptation	48
4-3 crédits documentaires à paiement différé	49
4-4 crédits documentaires contre négociation	50

5- Crédit documentaire spéciaux : (Les formes particulières de réalisation)	51
5-1 La lettre de crédit stand-by (LCSB).....	51
5-2 Le crédit documentaire avec Red Clause/Green Clause	52
5-3 Le crédit revolving	54
5-4 Le crédit revolving quant à sa durée	55
5-5 Le crédit renouvelable quant à sa valeur.....	55
5-6 Le crédit transférable	55
5-7 Le crédit adossé (back to back)	57
5-8 Le crédit documentaire dans les opérations de troc et les affaires de compensation.....	59
Section 04 : Les litiges en matière de crédit documentaire.....	63
1- Nature des litiges.....	63
1-1 Litiges entre le bénéficiaire et les banques.....	63
1-1-1 Lors de l'ouverture du crédit	63
1-1-2 Lors de la négociation du crédit	64
1-2 Les recours des banques	65
1-2-1 Les recours de la banque émettrice.....	65
1-2-1-1 Le donneur d'ordre	65
1-2-1-2 Le bénéficiaire.....	65
1-2-1-3 La banque réalisatrice.....	65
1-2-2 Les recours de la banque réalisatrice contre.....	65
1-2-2-1 Le bénéficiaire.....	65
1-2-2-2 Le donneur d'ordre	66
1-2-2-3 La banque émettrice	66
1-3 Les recours de l'acheteur.....	66
1-3-1 La saisie-arrêt en matière de crédit documentaire.....	66

1-3-1-1 Juridiquement possible.....	66
1-3-1-2 Contestable sur le fond	66
1-3-2 Les recours contractuels	66
2- La fraude en matière de crédit documentaire	67
2-1 La fraude matérielle ou la fraude intellectuelle	67
2-2 La fraude du vendeur, bénéficiaire du crédit	67
2-3 La fraude de l'acheteur	68
2-4 La fraude d'un tiers	68
2-5 Qui supporte les conséquences de la fraude ?.....	68
2-5-1 Si le paiement a déjà été effectué	68
2-5-2 Si le paiement n'a pas été effectué	69
Section 05 : Les irrégularités liées au crédit documentaire.....	69
1-Définition d'une irrégularité	69
2-Les facteurs à l'origine des irrégularités	70
2-1 - Les irrégularités matérielles	70
2-2 -Les irrégularités trouvent leur origine dans les termes même de l'ouverture des crédits	71
3-Les irrégularités trouvant leurs origines dans certains dysfonctionnements au niveau de l'entreprise exportatrice.....	71
A- Le service /département commercial	72
B- Le service /département financier	72
C -Le service chargé des expéditions et de la logistique	73
Conclusion.....	74
Chapitre 3 : Le déroulement d'une opération du commerce extérieur par le crédit documentaire cas d'une opération d'importation/exportation en Algérie.....	75
Introduction.....	75
Section1: crédit documentaire avant la création de système V7 (les années 80).....	76

1- crédit documentaire a l'import.....	76
1-1 Le Traitement du crédit documentaire contre paiement	76
1-1-1Phase ouverture	76
1-1-1-1 Au niveau de l'agence	76
a- Pour la constitution de la provision.....	77
b- Pour la comptabilisation de l'engagement	77
1-1-2 Phase réalisation.....	80
1-1-2-1Au niveau de la DOPEX	80
1-1-2-2 Au niveau de l'agence.....	81
1-2Traitement du crédit documentaire contre acceptation.....	82
1-2-1 Phase ouverture.....	82
1-2-1-1 Au niveau de l'agence	82
1-2-1-2 Au niveau de la DOPEX	83
1-2-2 Phase réalisation.....	83
1-2-2-1Au niveau de la DOPEX	83
a) Traités acceptés par le donneur d'ordre	83
b) Traités acceptés par le correspondant étranger	83
1-2-2-2 Au niveau de l'agence	84
A) Traités acceptés par le donneur d'ordre et avalisés par le CPA	84
B) Traités acceptés par le correspondant étranger	85
1-3 Phase paiement de la traite	86
1-3-1Au niveau de l'agence	86
1-3-1-1 Traite acceptée par le donneur d'ordre avec aval C.P.A	86
1-3-2 Au niveau de la DOPEX	86
1-3-2-1 Traite acceptée par le correspondant	86
1-3-2-2 traite acceptée par le donneur d'ordre, avalisée par le CPA	86
1-3 Modification / annulation	87
1-3-1 traitement de la demande de modification	87
1-3-2 traitement de la demande d'annulation.....	88
1-3-2-1 Par suite de non prorogation.....	88
1-3-2-2 sur demande de client	88
2- le Crédit documentaire a l'exportation (avant la création de système V7).....	89

2-1 crédit documentaire export a vus	89
2-1-1 phase ouverture	89
2-1-1-1 Au niveau de la DOPEX	89
2-1-1-2 Au niveau de l'agence	90
2-1-2 phases réalisation.....	90
2-1-2-1 Au niveau de l'agence	90
2-1-2-2 Au niveau de la DOPEX	91
2-1-3 phase de paiement.....	93
2-1-3-1 Au niveau de la DOPEX	93
2-1-3-2 Au niveau agence	93
2-2 crédits documentaires export contre acceptation du donneur d'ordre :	94
2 2-1 phases ouverture.....	94
2 2-2 phases de réalisation.....	94
2-2-2-1 Au niveau de l'agence	94
2-2-2-2 Au niveau de la DOPEX	94
2-2-3 Phase paiement	95
2-2-3-1 Au niveau d'agence	95
2-2-3-2 Au niveau de la DOPEX	96
2-3 crédits documentaire export contre acceptation du CPA	96
2-3-1 Phase réalisation.....	96
2-3-1-1 Au niveau de l'agence	96
2-3-1-2 Au niveau de la DOPEX	97
2-3-2 Phase paiement	97
2-3-2-1 Au niveau de la DOPEX	97
2-3-2-2 Au niveau de l'agence	98
3 Traitement de la demande de modification/ d'annulation	98
3-1 Traitement de la demande de modification.....	98
3-1-1 Au niveau de la DOPEX	98
3-1-2 Au niveau de l'agence	99

3-2 Traitement de la demande d'annulation.....	99
3-2-1 Au niveau de la DOPEX	99
3-2-2 Au niveau de l'agence	99
Section 2 : Crédit documentaire après la création de système V7	100
1-Crédit documentaire a l'importation	100
1-1Ouverture de crédit documentaire.....	100
1-1-1Les pièces constituant le dossier.....	100
1-1-2 Les étapes de l'ouverture du Credoc	100
1-1-2-1 Au niveau de l'agence.....	100
1-1-2-2 Au niveau de la DOPEX	100
1-2 Modifications	101
1-2-1Modifications demandées par le client	101
2-1-2 Modifications demandées par le bénéficiaire par l'intermédiaire du correspondant	101
1-2-3 annulation de la lettre de crédit par le donneur d'ordre	102
1-3 Réalisation.....	102
1-3-1REALISATION DOCUMENTS CONFORMES	102
1-3-2 REALISATION DOCUMENTS NON CONFORMES	102
1- Le Credoc à l'exportation.....	103
2-1 ouverture d'un crédit documentaire	103
2-2 Documents	104
2-3 règlement d'un crédit documentaire export	104
2-3-1 CAS : Pays de l'UMA	104
2-3-2 CAS : Règlement hors l'UMA	104
2-3-3 CAS : Correspondant Maghrébins détenant un compte sur livres	104
1-4 Modification d'un CREDIT DOCUMENTAIRE	105
3- Annulation d'un Credoc export	105
Section 3: Les risques du crédit documentaire.....	106
1-Risques pour les banques.....	106
1-1 Risques du banquier donneur d'ordre :(Risque relatif au financement).....	106
1-2 Risques du banquier correspondant	106

2 Risques pour les clients	107
2-1 Risque de l'importateur (donneur d'ordre)	107
2-2 Risque de l'exportateur.....	107
Section 4 : Quels sont les types de problèmes que peuvent rencontrer les acheteurs et les vendeurs dans cadre des échanges commerciaux ?.....	107
1 La confiance	107
2 Les délais	107
3 La langue	107
4 La réglementation	107
Conclusion.....	108
Chapitre 4 : le cas pratique	109
Section 1: présentation de l'organisme d'accueil CPA (DOPEX).....	109
Historique	109
I- Exposé des motifs et principes généraux de la DOPEX.....	110
1.1 Exposé des motifs.....	110
1.2. Principes généraux	110
1.3. Objectifs.....	110
2. Missions.....	110
3. Attributions.....	110
4. Domaine d'activités.....	111
5. Rôles et attributions des principaux responsables.....	111
5.1 Le directeur.....	111
5.2 Le chef de département	112
6. Relation.....	112
6.1 Hiérarchiques.....	112
6.2. Fonctions principales.....	112
7. Organisation	112
7.1. Subdivisions.....	112
7.1.1 Département des crédits documentaires, composé de.....	112
7.1.2 Département des Opérations Financières, composé de	113
7.1.3 Département de la Trésorerie Devises & du Contrôle Comptable, composé de	113
7.1.4 Département Administratif, composé de	113

7.1.5 Département Réglementation, composé de	113
7.1.6 Département Contrôle et suivi des domiciliations (en cours de création).....	113
7.2. Taches à réaliser.....	113
7.2.1 Le département des Crédits Documentaires.....	114
7.2.1.1 Le service Crédit Documentaires a Vue	114
7.2.1.2 Le service Crédits Documentaires Refinancés	114
7.2.1.3 Le service Crédits Exports.....	114
7.2.2 Le département des Opérations Financières.....	114
7.2.2.1 Le service Change.....	115
7.2.2.2 Le service Portefeuille & Statistiques.....	115
7.2.2.3 Le service Transfert s/Comptes Devises.....	115
7.2.2.4 Le service Rapatriement s/Comptes devises	116
7.2.3 Le département de la Trésorerie Devises & du Contrôle Comptable.....	116
7.2.3.1 Le service de la Trésorerie de la Gestion des comptes Extérieurs.....	116
7.2.3.2 Le service suivi des comptes Internes et des Existants Comptables.....	116
7.2.4 Le département Administratif.....	116
7.2.4.1 le service Gestion des Moyen.....	117
7.2.4.1 Le service Télécommunication.....	117
8. Relation fonctionnelle.....	117
8.1. L'inspection générale	117
8.2. La division des affaires Internationales.....	117
8.3. Direction Générale Adjointe Exploitation.....	117
8.4. Direction Générale Adjointe Développement.....	118
8.5. Direction Générale Adjointe Administration et Moyens.....	118
9. Relation de coopération	118
9.1. La direction des Opérations Extérieurs est structurée en six départements dont.....	118
9.2. Département des crédits documentaire qui est composé de	119
9.3. Département des Opérations Financières qui est composé de.....	119
9.4. Département de la trésorerie devises & du contrôle Comptable qui est composé de.....	120

9.5. Département Administratif, composé de.....	120
9.6. Département Réglementation, composé de.....	121
9.7. Département Contrôle et suivi des domiciliations (en cours de création), qui est composé de..	121
Section 2 : Présentation du Crédit Populaire d'Algérie (agence TIZI OUZOU).....	122
1- Présentation de l'agence 120 du CPA et son organisation.....	122
2- Organigramme de l'agence 120.....	123
Section 3: présentation d'un cas d'étude: dossier d'importation.....	124
Traitement d'un dossier d'importation.....	124
1. Demande d'ouverture de crédit documentaire.....	125
2. Ouverture de la lettre de crédit.....	127
3- Réalisation du crédit documentaire	128
1- Les frais prélevés aux niveaux des différentes étapes du crédit documentaire.....	129
1° Les frais de domiciliation	129
2° Les frais de l'ouverture de crédit documentaire.....	129
3° Les frais d'envoi (SWIFT).....	129
4° Les frais d'engagement (commission d'engagement)	129
5° Les frais de règlement de crédit documentaire.....	129
Section 4 : l'analyse de crédit documentaire par un guide d'entretien.....	130
1° pourquoi le crédit documentaire ? C'est à dire sur quelle base on fait le choix d'un moyen de paiement.....	130
2° le jugement de la procédure mise en place par le CPA.....	130
La 1 ^{ère} procédure mise en place par le CPA est : par rapport à l'ouverture	130
La 2 ^{ème} Par rapport aux documents	131
La 3 ^{ème} par rapport aux règlements	133
3- les limites de crédit documentaire en tant qu'opérateur économique	134
Section 5 : les avantages et les inconvénients de crédit documentaire	135
Les avantages de crédit documentaire.....	135
Les inconvénients de crédit documentaire.....	135
Conclusion	135
Conclusion générale	136

Annexes



CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Entreprise Publique Economique, Societe par actions au capital de 48 000 000 000 DA
 Siege Social : 02, Boulevard Cabanet/Algerie - Alger - 16040
 Tel : 021 63 57 05 - 021 63 56 86/87 - 021 63 56 90 - Fax : 021 63 57 13

OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT No 009402
 BOSSIER No CB100001645

N COMPTE: 4617038501-75

LE: 27 Octobre 2014 a 10:12

Agence : 00132 AGENCE AKBBOU
 Devise : DZD DINAR ALGERIEN

Type : 003 CDI A VUE NON PROVIS 0 ZONE INDUSTRIELLE RN 26
 Guichetier : 4743 SPA MAC SOUM
 AZAGHAR
 00001 AKBBOU
 ALGERIE

Banque Titulaire : S.P.A. S.R.L.
 Correspondant : 41604-00976 UNICREDITO ITALIANO SPA
 VIA BROLETTO 16, 20121 MILANO

Montant : 36.110,00 EUR TX change : 105,8056000
 Soit : 3.820.640,22 DZD
 COM-MANAGEMENT :
 FRAIS SWIFT OUV :

Frais étranger : 0,00 EUR Taxe : 0,00 DZD
 Mont. SGR : 0,00 DZD Soit : 0,00
 Référence : DD-132-5082-14
 Date de valeur : 26/10/2014
 Nous debiterons votre compte No [redacted] valide le 18/01/2015
 de [redacted] des frais d'operations
 Date de valeur : 26/10/2014

Solde : 3.027.575,20
 Disponible : 3.027.575,20
 Autorisation : 0,00 au

DEROGATION DEMANDEE 849

PRELEVEMENT DE DEVISES
 INSTRUCTION N° 824 (Art. 33 A 66)

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATION
 (Nom et Adresse)

FORMULE 4

NIF 0998-0601-8231-370
 A CD-132-5082-14 DONNEUR D'ORDRE
 Nom: SPA-MAG-SOUM
 Adresse: ZI-RN26-AZAGHAR-06200-AKBOU-BEJAIA-ALGERIE
 agissant pour son compte (1)
 Nationalité: ALGERIENNE
 Nom: G-I-G-S-T-I résident (1)
 Adresse: 012/84 53 20 00

B NATURE DE L'OPERATION
 et référence au répertoire de codification

GRUPE I: Achat de Marchandises
 Pays d'origine des marchandises: ITALIE
 a) Importation CFR
 F.O.B. C.A.F. E.D.D. (FRANCO-DESTINATION DEDOUANE)

(1) Réglée après expédition
 (1) Réglée avant expédition (acompte autorisé)
 (1) Numéro du dossier de domiciliation:
 b) Autres (préciser la nature de l'opération):
CASH

GRUPE II: Autres règlements (sauf annulations de positions antérieures).
 Pays de résidence du créancier étranger
 Précisions sur la nature de l'opération:

GRUPE III: Annulations de cessions antérieures
 Pays de résidence du débiteur étranger, initial
 (ou de destination des marchandises)
 Références à l'opération initiale de cession
 LOESTINE A LA BANQUE CENTRALE D'ALGERIE

Crédit Populaire d'Algérie
 AGENCE AKBOU 132

E Centre réservé à la Banque Centrale
 D Boordereau E N°
 N° de la formule
 C EXECUTION DE L'ORDRE

1. Date de prélevement sur le marché
 2. Désignation de la devise: EUR/41
 3. Coteur appliqué

4. Montant de PRELEVEMENT sur le marché
EUR 36.110,00

CACHE ET NUMERO D'IMMATRICULATION DE L'INTERMEDIAIRE AGREE

القرن الشعبي الجزائري

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
SIEGE SOCIAL : 2, Bd Colonel Amirouche

ALGER

A ALGER le

AGENCE OU SUCCURSALE

DIRECTION DE
L'ETRANGER

CITE DU 5 JUILLET
BAB EZZOUAR ALGER 16000

DESTINATAIRE

CREDIT DOCUMENTAIRE N°

D'ordre de SPA MAC-SOUM, ZI RN26 AZAGHAR 06200 AKBOU BEJAIA ALGERIE

~~pour compte de~~

nous ouvrons un

CREDIT DOCUMENTAIRE ~~REVOCABLE~~ / IRREVOCABLE

ET NON CONFIRME

en faveur de

G.L.G s.r.l: CORSO MILANO , 90/A-37138 VERONA Italie.

Pour un montant (maximum / ~~avion~~)

utilisable A VUE

EUR: 36.110,00 (Trente six mille cent dix euros) Représentant
95% du montant de la facture proforma.

contre remise / accompagné des documents suivants :

- 04 exemplaires de factures commerciales originales datées, signées et cachetées par le vendeur. —
- 2/3 connaissements maritime originaux clean on board établis à l'ordre du Crédit Populaire D'Algérie notifié ordonnateur mentionnant fret payé. ✓
- 01 copie Eur1
- 01 copie certificat d'origine établi et signé par la chambre de commerce du pays exportateur
- 01 copie certificat de conformité
- 01 copie fiches techniques des produits
- 02 copies listes de colisage
- **PLI CARTABLE DE BORD / DHL** : 1/3 connaissement original +07 factures commerciales originales +01 Eur1 Original +01 certificat d'origine original établi et signé par la chambre de commerce du pays exportateur +01 certificat de conformité original +01 fiches techniques des produits +02 listes de colisage.

concernant

MACHINE A RABATTE TREPOINTE NORVEGIENNE AVEC ACCESSOIRES SELON LA FACTURE PROFORMA N°30/A DU 24/09/2014. LA MENTION DEVANT FIGURER SUR LA DEFINITIVE CONFORME.

Lieu d'embarquement **PORT ITALIEN**

Expéditions partielles ~~autorisées~~ / interdites

Ce crédit est valable jusqu'au **18/01/2015**.

auprès de

Veuillez notifier à **AU BENEFICIAIRE**

sans ajouter / en ajoutant votre confirmation

Modalités de remboursement **PAR LE DEBIT DE NOTRE COMPTE OUVERT SUR VOS LIVRES**

Instructions pour l'envoi des documents **EXPRESS PAR AVION**

Veuillez agréer nos salutations distinguées.

Destination **PORT ALGER**

Transbordement ~~autorisé~~ / interdit

pour présentation pour **PAIEMENT**

par câble / ~~cahier~~ ouverture de ce crédit

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

M. **ABDEL**
Directeur



Machines – Supplies – Know-how – Technical Assistance for shoe factory

LISTE DE COLISAGE

AVEC REFERENCE A LA L.C. N. 132-1645CD327876

N. 1 MACHINE A TREPOINTE NORVEGIENNE AVEC ACCESSORIES:

- N. 5 X 413.43 STEEL PIN MOULD LOCKING
N. 1 X 413.58 SPRING PIN LOCKING
N. 2 X 413.48 SPRING
N. 4 X 413.48 SCREW
N. 4 X 413-42.3 GRUBSCREW
N. 1 X 413.21 RUBBER TOE HOLDER
N. 1 X G6240 ELECTROVALVE
N. 1 X G6255 ELRCTROVALVE
N. 1 X 2251 MOTOR BELT
N. 1 X 213.15 SENSOR E2 X 1B1

TOTAL CARTON N° 1

POID BRUT KG. 580

POIDS NET. KG. 530

G.L.G. srl
Corso Milano, 90/A
37138 VERONA - ITALIE
C. F. e P. IVA 0400460 023 7

VERONA, 20-01-2015

Antonella Zambello

37138 VERONA - ITALY Corso Milano, 90/a
Tel/Fax 0039 045 6081094 Cell 0039 335 7027402

cod. fisc. 04004600237
e-mail : glgsrl1@legalmail.it

Machines – Supplies – Know-how – Technical Assistance for shoe

EPE MAC-SOUM spa

ZONE INDUSTRIELLE ROUTE NATIONALE N. 26

AKBOU 06200 BEJAIA

ALGERIE

FACTURE N°. 01/2015 DU 20-01-2015

AVEC REFERENCE A LA L.C. N° 132-1645CD327876

DESCRIPTION	QUANTITE'	MOTANT
MACHINE A RABATTRE TREPOINTE NORVEGIENNE AVEC ACCESSOIRES SELON FACTURE PROFORMA N° 30/A DU <u>24/09/2014</u>	01	EURO 35.410,00
FRET		EURO 700,00
TERMES DE VENTE: CFR PORT D'ALGER INCOTERMS 2010		
MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE DEFINITIVE		
MONTANT TOTALE		EURO 36.110,00

G.L.G. srl
 Corso Milano, 90/A
 37138 VERONA - ITALIE
 D.F. & P. IVA 0400460 0237
Autorella Zambelli

37138 VERONA - ITALY	Corso Milano, 90/a	cod. fisc. 04004600237
Tel/Fax 0039 045 6081094	Cell 0039 335 7027402	e-mail : glgsrl1@legalmail.it

Cadre Réserve à l'importateur

Nom/Raison sociale : MAC-SOUM Spa
Activité : Manufacture de Chaussures
Adresse : ZIRN 26 Azaghar AKBOU
Capital social : ██████████
Téléphone : 034 34 73 78 / 20
Fax : 034 34 73 23/24

Agence : AKBOU « 132 »
N° de compte : ██████████
Date ouverture du compte : ██████████
N° d'identification fiscale : ██████████
Code NIS : ██████████

Dans le cadre de notre activité et de la réglementation des changes, notamment l'instruction n°20/94 de la banque d'Algérie, nous vous demandons de nous domicilier, l'opération référencée ci-après :

Cadre Réserve à l'opération

Produit

Nature du produit importé : Machine à rabattre trépointe norvégienne avec accessoires
N° du tarif douanier : 84 53 20 00

Destiné à la : Fabrication De Chaussures
Quantité : 01 machine.

Prix unitaire : 38 010,00 Euro

Fournisseur

Nom ou raison sociale : G.L.G s.r.l Italie

Adresse : CORSO MILANO, 90/A - 37138 VERONA C.F e P.IVA 0400460 023 7
Pays : Italie

Règlement

N° de facture : 30/A
Mode de règlement : Lettre de crédit
Date de la facture : 24/09/2014
Banque fournisseur : BANCA CREDITO VALTELLINESE AGENZIA BUSSOLENGO VIA A DE GASPERI 20 37012 BUSSOLENGO -VERONA- ITALIE
IBAN : IT 55L 05216 59310 000000000758
SWIFT : BPCVIT2S

Montant en devise : 36 110,00 Euro (95% du montant global de la proforma)

3842499,54
Contre valeur en DA :

Nous certifions sincère et véritable les indications portées sur le présent engagement, pris sous notre entière responsabilité.



Date, Cachet et Signature de l'Importateur

Le Président Directeur Général
M. MESSOUAF

Cadre Réserve à l'Agence

La présente opération réalisée, par : CREDOC / ~~REV DOC~~ / ~~TIENSI LIBRI~~ (1) est autorisée dans le strict respect de la réglementation des changes et du commerce extérieur en Algérie, et en application de l'instruction 499 P.D.G. Du 29/12/94 Sa contre valeur en \$ US 4618148 à fait l'objet d'une :

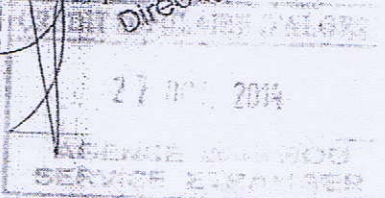
Provision représentant 10 % à nos caisse

Par : Débit compte Dinars / ~~Débit compte Devises~~ personne Morale

Autorisation de crédit n° 1953/2014 du 06/08/2014

Date, Cachet et Signature du Chef d'Agence

M. ABBACI
Directeur



C.SO MILANO 90/A
37138 VERONA (ITALIE)
P.IVA 04004600237

17575

COMUNITÀ EUROPEA
COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE
EUROPEAN COMMUNITY COMUNIDAD EUROPEA

CERTIFICATO DI ORIGINE
CERTIFICAT D'ORIGINE
CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN

3 Paese d'origine - Pays d'origine - Country of origin - Pais de origen

COMMUNAUTE' EUROPEENNE ITALIE

2 Destinatarario - Destinataire - Consignee - Destinatarario

E.P.E. MAC-SOUM S.P.A.
Zone Industrielle, Route Nationale N. 26
AKBOU, 06200 BEJAIA
ALGERIE

4 Informazioni riguardanti il trasporto (indicazione facoltativa)
Informations relatives au transport
Transport details - Expedicion

5 Osservazioni - Remarques - Remarks - Observaciones

FACTURE N. 01 DU 20-01-2015

AVEC REFERENCE A VOTRE
L.C. N.132-1645CD327876
FACTURE PROFORMA N. 30/A

6 N. d'ordine; marche, numeri, quantità e natura dei colli; denominazione delle merci
N° d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis; désignation des marchandises
Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods
N° de orden; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los buitos; designacion de las mercancías

DU 24/09/2014

7 Quantità
Quantité
Quantity
Cantidad

DESCRIPTION MARCHANDISE

01 MACHINE A RIBATTRE TREPOINTE
NORVEGIENNE

05 STEEL PIN MOULD LOCKING

01 SPRING PIN LOCKING

02 SPRING

04 SCREW

04 GRUBSCREW

01 RUBBER TOE OLDER

01 ELECTROVALVE

01 ELECTROVALVE

01 MOTOR BELT

01 SENSOR

POIDS BRUT kg 580

POIDS NET KG. 530

NUMERO DE COLIS 01

8 La sottoscritta Autorità certifica che le merci sopra elencate sono originarie del paese menzionato nel riquadro 3
L'Autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N° 3
The undersigned Authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3
La Autoridad infrascrita certifica que las mercancías designadas son originarias del país indicado en la casilla N° 3



Camera di Commercio
Verona

- 6 FEB. 2015


Diritti di segreteria €
Per il Segretario Generale
(Dott. Alessandro Stoppani)

A. St. man.

Lugar e data del rilascio; denominazione, firma e timbro dell'Autorità competente
Lieu et date de délivrance; désignation, signature et cachet de l'Autorité compétente
Place and date of issue; name, signature and stamp of competent Authority
Lugar y fecha de expedición; designación, firma y sello de la Autoridad competente

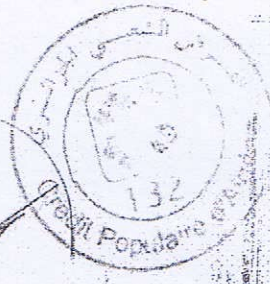
stampati a cura dell'UNIONCAMERE e distribuiti dalle Camere di Commercio

Machines – Supplies – Know-how – Technical Assistance for shoe

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE	
AGENCE D'AKBOU	
DATE :	27 09/2014
	

MESSIEURS
 MACSOUM SPA
 AKBOU - ALGERIE

VERONA, 24/09/2014



Le Chef de
 Etranger

FACTURE PROFORMA N. 30/A 24/09/2014

Director

	QUANTITE	MONTANT
MACHINE A RAPATRE TREPOINTE NORVEGIENNE AVEC ACCESSOIRES	01	EURO 37.310,00
FRET		700,00
MONTANT CFR PORT ALGER		EURO 38.010,00

DELAI LIVRASON: 60 JOURS APRES RECEPTION DE LA L/C VALABLE SUR LES CAISSES DE NOTRE BANQUE

MODALITE' DE PAIEMENT: LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE

ORIGINE DE LA MARCHANDISE: ITALIE

PORT DE DEBARQUEMENT: ALGER

RETENUE DE GARANTIE: 5% EURO 1.900,00

LE MONTANT NET: EURO 36.110,00

MODALITE' DE PAIEMENT:

25% DU MONTANT TOTAL DE LA FACTURE PROFORMA SOIT EURO 36.110,00 EST PAYABLE PAR CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME CONTRE PRESENTATION DES DOCUMENTS D'EXPEDITION.

LE MONTANT DE LA RETENUE DE GARANTIE DE EURO 1.900,00 REPRESENTANT 5% DU MONTANT TOTAL DE LA FACTURE PROFORMA, SERA PAYEE PAR VIREMENT BANCAIRE CONTRE PRESENTATION DE PROCES VERBAL DE RECEPTION DEBILITE' SIGNE PAR LES DEUX PARTIES.

BANCA CREDITO VALTELLINESE VIA A. DE GASPERI 20

37013 BUSSOLENGO - VERONA - ITALIE

IBAN IT 551 05216 59310 000000000758 SWIFT BPCVIT25

G.L.G. s.r.l.

Corso Milano, 90/a
 37138 VERONA

C.F. e P. IVA 04004600237

37138 VERONA - ITALY	Corso Milano, 90/a	cod. fisc. 04004600237
Tel/Fax 0039 045 6081094	Cell 0039 335 7027402	e-mail: glesrl@legalmail.it

EPE MAC-SOUM SPA
AKBOU

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE

AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Siège Social : 2, Boulevard Colonel Amirouche ALGER

AGENCE ou SUCCURSALE

CPA AKBOU 132

Messieurs,

AKBOU Le 21/10/2014

Nous vous prions d'ouvrir par

(1) Swift

Lettre un Crédit documentaire (1)

(2)

Lettre avion :

a) Révoicable

b) Irrévoicable

c) Irrévoicable et confirmé

Pour la somme de : 36 110.00 Eur (Trente Six Mille Cent Dix Euro), (Représentant 95% du montant global de la proforma)

Auprès de : BANCA CREDITO VALTELLINESE AGENZIA BUSSOLENGO VIA A DE GASPARI 20 37012 BUSSOLENGO -VERONA- ITALIE

IBAN : IT 55L 05216 59310 000000000758

En faveur de : G.L.G s.r.l Italie

Adresse : CORSO MILANO, 90/A - 37138 VERONA C.F e P.IVA 0400460 023 7

qui devra être remis par (1) Swift

Lettre

Utilisable par nous à (1) Vue sur présentation des documents d'expédition à la banque.

Jour de vue

Payable à :

Crédit valable jusqu'au (2) 18/01/2015 à AKBOU.

Contre remise des documents suivants :

- 4 FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES, DEFINITIVES, DATEES, CACHEEES ET SIGNEES PAR LE FOURNISSEUR
- 01 COPIE EURI
- 01 COPIE CERTIFICAT D'ORIGINE ORIGINAL DELIVRE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE DU PAYS EXPORTATEUR
- 01 COPIE CERTIFICAT DE CONFORMITE
- 01 COPIE FICHES TECHNIQUES DES PRODUITS
- 02 COPIE LISTES DE COLISAGE

-2/3 Connaissance ou ITA

CLEAN ON BOARD
Mentionnant fret payé

établi à l'ordre de CPA AKBOU
RUE DE L'EX-CASERNE AKBOU 06200-BEJAIA

Notifié EPE MAC-SOUM SPA AKBOU

Pluri cartable de bord : DHL

- 01/3 CONNAISSEMENT
- 07 FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES, DEFINITIVES, DATEES, CACHEEES ET SIGNEES PAR LE FOURNISSEUR
- 01 EURI ORIGINAL
- 01 CERTIFICAT D'ORIGINE ORIGINAL DELIVRE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE DU PAYS EXPORTATEUR
- 01 CERTIFICAT DE CONFORMITE ORIGINAL
- 01 FICHES TECHNIQUES DES PRODUITS
- 02 LISTES DE COLISAGE

Fret payé / Payable à destination ;

(1) Police / Certificat d'assurance couvrant les risques suivants :

Le tout se rapportant à l'expédition en (1) une / plusieurs fois de (1) : Machine à rabattre trepointe norvégienne avec accessoires

suivant la facture proforma N°30/A du 24/09/2014

Transbordement Autorisé / Interdit.

Assurance : voir par (1) Vendeurs Acheteurs

Embarquement : Port Italien destination PORT ALGER

Il est bien entendu que les déclarations à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la présente opération. Nous vous recommandons, ainsi que vos correspondants, de toute responsabilité en ce qui concerne : toute différence de change, l'authenticité et la teneur des documents, les retards qu'ils pourraient subir dans leur transmission, leur perte ou mutilation, les risques d'interprétation ou autres auxquelles pourraient être sujets les cables et télégrammes, la traduction, l'interprétation des termes techniques que vous aurez la faculté de transmettre tels quels. Aussi, si vous nous fournissez par quelque moyen de manière certaine, nous nous engageons à vous remettre sur votre demande un avenant d'assurance, si cela est soigné par nous.

Déclaration relative aux documents sont effectués par nous à titre de gage et de nantissement et la somme fin des avances qui résultera de vos avances (2) ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous aurons émis à votre profit quelque motif que ce soit.

La mobilisation de vos fonds d'accréditation, ne fait pas obstacle à votre demande de constitution de marge avant l'échéance des traites, si le prix de la marchandise vient à baisser au dessous du montant total des traites acceptées. Vous voudrez bien libérer votre compte N°132 4017038501 78 du montant de cette opération ainsi que de vos frais et commission.

Pour toutes les conditions prévues ci-dessus, votre Etablissement se conformera au règlement uniforme relatif aux crédits documentaires établi par la chambre Internationale de Commerce sous réserve de l'application des règles et usages de ce pays, si l'opération se déroulera, et qui n'auraient pas adopté les règles ou usages uniformes.

Recevez, Monsieur, nos salutations distinguées.

Signature



- (1) Indiquer la place du lieu
- (2) a) Révoicable (sans engagement)
b) Irrévoicable (avec engagement de votre correspondant)
c) Irrévoicable et confirmé (avec engagement de votre correspondant)
- (3) Indication de la devise
- (4) Marchandises qu'il s'agit de (CIE-FOB franco)
- (5) Lieu et date de l'embarquement
- (6) A compléter par le client et transmis par les acheteurs



القرض الشعبي
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Entreprise Publique Economique, Société par actions au capital de 48 000 000 000 DA
Siege Social : 02, Boulevard Colonel Amirouche - Alger - 16000
Tel. : 021 63 57 05 - 021 63 56 86/87 - 021 63 56 90 - Fax : 021 63 57 13

REGLEMENT DE CREDIT N°1 EXPORT 160947
POSTER No. Cédulaire 124

N° COMPTE : 4617038501-75

9 ALE 11 2015 A 14:55

Agence : 00132 AGENCE AKB00
Devise : DZD DINAR ALGERIEN

Type : 003 C01 A VUE NON PREVUS 0 ZONE INDUSTRIELLE RN 26
Guichetier : 0891

SPA MAC S00H
AZAGHAR
06001 AKB00
ALGERIE
Casier No. 0

Beneficiaire : G.L.G S.P.A.
Corresp. a payer: 4686-00976 UBAE BRAB ITALIAN BANK SPA
PIAZZA WABAZIA 11, 00187 ROMA

Mt. rest : 56.110,00 EUR Tx change : 106,3906000
Soit : 5.841.764,57 DZD

COM. REGLEMENT :
FRAIS SWIFT REG :

Frais étranger : 0,00 EUR Taxe

Motif declare : CTR

Nous debiterons votre compte No. [REDACTED] le 20/04/2015
selon vos instructions du 09/04/2015 de [REDACTED] à 13h 01, 764,57 DZD
Date de virement : 19/04/2015

Saldo : 7.480.343,91
Disponible : 7.486.343,91
Autorisation : 0,00 au
Desaccords : VETR

2 27.8.11

DEROGATION DEMANDEE 044



MODIFICATION DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT No 003587
DOSSIER No CDI00001645

N° COMPTE: 4617038501-75
17 Février 2015 à 14:49

Agence: 00132 AGENCE AKBOU
Devise: DZD DINAR ALGERIEN

Type: 003 COD A VUE NON PROVVIS O ZONE INDUSTRIELLE RN 26
Guichetier ..: 5227
SPA MAC SOUM
AZAGHAR
06001 AKBOU
ALGERIE

Casier No 0

Beneficiaire ...: G.L.G.S.R.L
Correspondant ..: 41604-00976 UNICREDITO ITALIANO SPA
VIA BROLETTO 16.20121 MILANO

Compte: 36.110,00 EUR Tx change ..: 107,5873000
Montant: 3.884.977,40 DZD
Soit
COM MOD CDI FIX:
FRAIS SWIFT MOD:

Frais étranger : 0,00 EUR Taxe

Reference: CD 327.876
Date de valeur : 16/02/2015
Nous debiterons votre compte No [redacted] Validite: 18/02/2015
de [redacted] des frais d'operations
Date de valeur: [redacted] 16/02/2015

Solde: 6.610.274,87
Disponble ..: 6.610.274,87
Autorisation : 0,00 au
Desaccords ..: VETR

DEROGATION DEMANDEE 850



CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
30 DEC 2014
AGENCE D'AKBOU
SERVICE ETRANGER

OBJET : Demande de modification CREDOC N°1645
F/G.L.G s.r.l Italie M = 36 110,00 EURO

Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir proceder a la modification de la lettre de credit cite en objet, comme suit :

Champ 31 D : Delai de validite de la LC

Lire 150215 a nos guichets au lieu de : 150118, a nos guichets

Dans l'attente, veuillez agreer monsieur le Directeur nos salutations distinguees.

Direction Generale
M. MESSOU
Le President Directeur General

Signature Verifiee
ATSOU Rabah

Siege Social : Z.I. Route Nationale n°26 AKBOU (06200) Wilaya de BEJAIA
Tel: 213 034 34 73 20/58/78 Fax: 213 034 34 73 23/24
E-tel/fax n° et 030 41 30 06 Mail : macsoum@yahoo.fr
R.C. n° 98 B 182 313 NA 06251613048 NIF: 099806018231370

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

CODE AGENCE : 132

LIBELLE AGENCE : AKBOU

BORDEREAU DE VALIDATION

Nous soussignes Mr ABBACI MOHAMED agissant en qualité de Directeur d'agence et Mr HALIAK SAMIR agissant en qualité de Chef de service COMEX déclarons avoir validé, ce jour : 31/12/2014, la transmission électronique du dossier n° : 132CDI00001645CD327.876 comprenant 03 Trois documents (Images) :

- Bordereau de validation
- Demande de modification (02 images)

Directeur d'agence

Signature

Directeur



Signature

Chief de service COMEX

Le Chef de service
Etranger
SAMIR HALIAK

(1) Indiquer le nombre en lettre et en chiffre