Sixième thème : La corruption financière : dimension et conséquence

Sujet 7 : Fraude, détournement (caractéristiques et exemples sur le détournement) et la disparition d'argent

La technique de crédit documentaire : une arme à double tranchant

Résumé

l'éloignement des opérateurs économiques internationaux, la différence des langues, des lois , des règlementations et des monnaies entre les pays nécessitent l'intervention de certains organismes, afin d'uniformiser certaines règles et pratiques commerciales et suivre l'évolution du commerce international, tel que la chambre de commerce international (CCI) , ainsi que l'intervention des banques dont le rôle est très important dans la mesure où, en plus des techniques de financement quelles mettent en place (Crédoc, Remedoc …), elles veillent à l'application et au respect des règles et usance de la CCI.

Le crédit documentaire est-elle la technique de paiement la plus sécurisée dans le financement du commerce extérieur ?

Pour répondre à notre problématique nous expliquons dans un premier temps la technique du crédit documentaire. Ensuite, nous exposons un exemple d'un crédit documentaire reflétant la sécurité de paiement. Enfin, nous analysons les détails du déroulement d'un crédit documentaire qui a été extrêmement préjudiciable à l'économie algérienne : une perte de plus de dix huit millions de dollars (USD). Quelles sont les défaillances et anomalies en cause dans le préjudice ? Quelle a été la responsabilité des banques ? Quelle est la position de la réglementation ? Comment l'opération aurait pu être sécurisée ?

Mots clés : crédit documentaire, sécurité de paiement, crédoc arme à double tranchant

Mme **IGUERGAZIZ-DAHMOUN Wassila (contact principal)**
Maitre de conférences classe B à l'Université Mouloud MAMMERI de Tizi-ouzou Algérie
Banque_dz@yahoo.fr
Tél : 00 213 664 64 48 50

Mme **BOULIFA-MAHOUR Yamina**
Maitre assistante classe B à l'université Mouloud MAMMERI de Tizi-ouzou Algérie
bouliyami@yahoo.fr
00 213 560 31 30 12

Introduction

Plusieurs moyens de paiement peuvent être utilisés dans les relations commerciales internationales. Parmi eux, le crédit documentaire tient une place prépondérante. Il est largement utilisé dans le monde entier. Lorsqu'il est bien maîtrisé, il offre sans aucun doute la meilleure sécurité de paiement. Sa souplesse est due à son utilisation pour tout type de contrat international: expédition de marchandises ou prestation de service.

Il constitue une garantie pour les deux cocontractants : le vendeur recevra le montant convenu dans les délais prescrits, contre remise de documents conformes prouvant que la prestation ou la marchandise sont conformes au contrat conclu. Quant à l'acheteur, il ne sera tenu de payer que contre délivrance de documents attestant que la marchandise désirée a été livrée et/ou la prestation effectivement fournie.

Dans un premier temps, nous allons nous intéresser aux aspects théoriques relatifs au crédit documentaire. Ainsi, nous allons procéder à la présentation des généralités sur cette technique, les formes que peut prendre et le degré de sécurité.

1. Les principes généraux du crédit documentaire

Le développement des transactions internationales a été facilité par le recours à des instruments de crédit, de financement et de garantie, permettant une sécurité aux vendeurs et aux acheteurs qui se connaissent peu ou pas du tout. Parmi ces instruments, nous distinguons le crédit documentaire.

1.1.Définitions et origine du crédit documentaire

Le crédit documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes relatives au crédit documentaire (R.U.U) de la Chambre de Commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier. La dernière version est publiée en juillet 2007.

En effet, selon l'article 2 des RUU le crédit documentaire est définit comme : *« l'arrangement quelle qu'en soit la dénomination ou la description en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instruction d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte est tenue d'effectuer un paiement à un tiers (le bénéficiaire) ou à son ordre ou d'accepter et payer des effet de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire ou autorise une autre banque à effectuer ledit paiement ou à accepter et payer lesdits effets de commerce (traites) ou autorise une*

autre banque à négocier contre remise des documents stipulés pour autant que les termes et conditions de crédit soient respectés ».

Quant à ses origines, le crédit documentaire est une technique née de la pratique et des usances pour répondre essentiellement au besoin de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales. Pendant longtemps, cette technique a été méconnue. Ce n'est qu'assez récemment, vers le XIX^{ème} siècle, que l'on s'est rendu compte de l'intérêt qu'elle porte notamment, avec le développement du commerce international. À partir de là, elle est devenue la technique la plus utilisée dans le financement des opérations entre pays.

Cependant, le crédit documentaire semble remonter à l'antiquité appelé autrefois: la lettre de crédit[1]. Cette dernière était émise par un marchand (ou un banquier), adressée à un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un certain montant.

Il suffisait de modifier quelque peu ce mode ancien de transfert de fonds, en le subordonnant notamment à la présentation des documents représentatifs des marchandises vendues, pour obtenir le crédit documentaire.

1.2.Les caractéristiques de crédit documentaire

Le crédit documentaire renferme plusieurs caractéristiques, il est à la fois un contrat financier, une confirmation de commande, un engagement bancaire et enfin une garantie pour les deux parties.

1.2.1. Le crédit documentaire est un contrat financier

Pour l'importateur, c'est un moyen d'obtention d'un crédit de sa banque dans le cadre d'une opération d'importation. Pour l'exportateur, il peut inclure une mention d'acompte à payer d'avance.

1.2.2. Le crédit documentaire est une confirmation de commande

Le vendeur peut commencer la fabrication, dès qu'il reçoit l'original de l'ouverture du crédit documentaire, surtout dans le cas de marchandises spécifiques fabriquées à la commande.

[1] La terminologie anglo-saxonne garde encore l'ancienne appellation : « *commercial letter of credit* », traduction française : lettre de crédit documentaire.

1.2.3. Le crédit documentaire est un engagement bancaire

C'est un engagement irrévocable, la banque de l'acheteur se porte garante de son client en acceptant de payer le montant de la transaction à sa place, pour autant que toutes les conditions inscrites dans le crédit documentaire soient respectées.

1.2.4. Le crédit documentaire est une garantie pour les deux parties

Pour le vendeur, il garantit le risque commercial lorsque les marchandises ont été contrôlées avant l'expédition par une société spécialisée, et le risque politique selon la forme utilisée si le crédit documentaire est confirmé.

Pour l'acheteur, il est garant du respect des délais d'expédition, la conformité du produit à la commande passée, sous réserve bien sûr, d'un bon montage du crédoc et d'un bon choix des documents qui reflètent l'aspect de la marchandise, et qui en constituent la pièce maitresse.

1.3.Les intervenants dans une opération de crédit documentaire

Le déroulement du crédit documentaire suscite généralement l'intervention de quatre parties ou parfois plus, selon le type du crédoc.

1.3.1. Donneur d'ordre

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

1.3.2. 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.

1.3.3. Bénéficiaire

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

1.3.4. 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. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmatrice.

1.3.5. Banque confirmatrice

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

1.4.Le crédit documentaire selon le degré de sécurité

Trois grandes formes classiques du crédit documentaire se trouvent dans cette catégorie: crédit documentaire révocable, crédit documentaire irrévocable, crédit documentaire irrévocable et confirmé.

1.4.1. Crédit documentaire révocable

Il s'agit d'un crédit documentaire qui peut être amendé ou annulé à tout moment par la banque émettrice soit à son initiative ou à celle de l'importateur, et sans avis préalable au bénéficiaire. Ce type de crédit n'offre donc pratiquement aucune sécurité au bénéficiaire. D'ailleurs, il n'est plus prévu par RUU 700 mais la mention « *révocable* » peut être insérée si les parties le souhaitent».

1.4.2. Crédit documentaire irrévocable

Le crédit ne peut être modifié ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties (importateur, exportateur et banque émettrice). Il comporte l'engagement ferme et irrévocable de la banque émettrice d'effectuer le payement en faveur du vendeur, quelle que soit l'évolution de la situation de son client (importateur) même en cas de défaillance de ce dernier. Ce crédit est nettement plus sûr pour le vendeur que le précédent. Néanmoins l'exportateur supportera toujours le risque pays (politique, de non transfert, catastrophes naturelles).

1.4.3. Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Ce crédit offre une double garantie à l'exportateur, celle de la banque émettrice et celle d'une banque de son propre pays (la banque confirmatrice). Celle-ci ajoute sa confirmation autrement dit son engagement irrévocable de payer. De ce fait, tous les risques d'impayé sont couverts et l'exportateur bénéficie d'une garantie totale, sous réserve qu'il remplisse ses obligations. Cette forme est la plus sûr, car elle couvre le

risque commercial et le risque pays tout en réduisant les délais de paiement. Elle constitue, cependant, la forme la plus coûteuse.

1.5.Le crédit documentaire selon le mode de réalisation

Les crédits documentaires diffèrent selon leurs modalités de réalisation. En effet, le paiement peut être à vue, différé, par acceptation de traites ou par négociation.

1.5.1. Réalisation par paiement à vue

Dans cette forme de crédit, le paiement du bénéficiaire (l'exportateur) se fait dès présentation des documents exigés par l'importateur. Ces documents doivent, bien sûr, être conformes aux clauses du contrat conclu entre l'importateur et l'exportateur.

1.5.2. Réalisation par paiement différé

Avec ce type de crédit, le donneur d'ordre se trouve dans une situation très confortable puisse qu'il disposera de la marchandise et des documents, mais ne paiera qu'à une certaine date : échéance fixée ou convenue d'avance entre lui et le bénéficiaire, date calculée à partir de la date d'expédition (crédit réalisable à X jours de la date du connaissement à titre d'exemple … etc).

1.5.3. Réalisation par acceptation

Avec un crédit d'acceptation, le paiement se fait sous la forme d'une lettre de change à terme tirée sur la banque émettrice ou la banque désignée. Une fois qu'il a rempli les conditions du crédit, le bénéficiaire peut exiger que la lettre de change lui soit renvoyée munie de l'acceptation. La lettre de change acceptée remplace un paiement en espèces. Le bénéficiaire peut remettre la lettre de change acceptée à sa banque pour paiement à l'échéance ou pour escompte s'il veut disposer de l'argent tout de suite.

1.5.4. Réalisation par négociation

Dans le cadre d'un paiement par négociation, le vendeur adresse à la banque notificatrice les documents apportant la preuve de l'expédition des marchandises ou de la prestation de service accompagnés d'une traite tirée sur l'acheteur, la banque vérifie la conformité des documents puis elle négocie la traite et en effectue le paiement sous réduction des intérêts et commissions. La banque notificatrice adresse les documents à la banque émettrice accompagnés de la traite tirée par le vendeur sur l'acheteur. La banque émettrice vérifie les documents et rembourse la banque confirmatrice qui a négocié la traite.

1.6.Les crédits documentaires spéciaux

Les transactions internationales ne sont pas toujours traitées directement entre acheteur et vendeur. D'autres intermédiaires spécialisés dans un ou plusieurs domaines peuvent intervenir: courtier, agent commercial, broker, trader, etc. Les banques ont mis en place des crédits documentaires adaptés à ces situations.

1.6.1. Le crédit documentaire revolving

C'est un crédit documentaire qui se renouvelle par lui-même dans certaines circonstances. Ce type de crédit documentaire évite l'ouverture de multiples autres crédits documentaires dans le cadre d'un courant d'affaires régulier, avec des expéditions de volume constant. Ce crédit signifie qu'il y a remise en vigueur ou reconduction automatique du crédit après la première utilisation dans les limites de son plafond maximum autorisé.

1.6.2. Le crédit transférable

Le crédit transférable est ouvert dans le cas où le vendeur n'est pas le producteur des marchandises vendues et que lui-même s'approvisionne chez un fournisseur. Il doit donc les payer à celui-ci, et s'il ne dispose pas des fonds nécessaires, l'exportateur bénéficiaire est dans l'obligation de demander à son client (l'acheteur ou donneur d'ordre) l'ouverture d'un crédit documentaire transférable ».

Un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de « transférable » par la banque émettrice.

1.6.3. Le crédit adossé « back to back » ou contre crédit

Si l'importateur refuse d'ouvrir un crédit documentaire transférable ou que l'exportateur ne désire pas que son client ait connaissance qu'il en sous-traite la réalisation, il a l'option d'ouvrir un second crédit documentaire en faveur de ses sous-traitants.

Dans ce cas, le bénéficiaire du crédit peut demander à la banque notificatrice/confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur de ses sous traitants. La banque notificatrice/confirmatrice du premier crédit devient la banque émettrice du second crédit. Le bénéficiaire du premier crédit devient donneur d'ordre du second crédit.

Ce second crédit sera « adossé » au premier crédit. « Ce dernier sera appelé « crédit de base ou crédit maitre », l'autre sera qualifié de « contre-crédit, crédit adossé ou crédit subsidiaire ».

Contrairement au crédit transférable, le crédit « back to back » n'est pas mentionné dans les RUU et il n'existe pas de réglementation spécifique à ce sujet.

1.6.4. Crédit Red clause

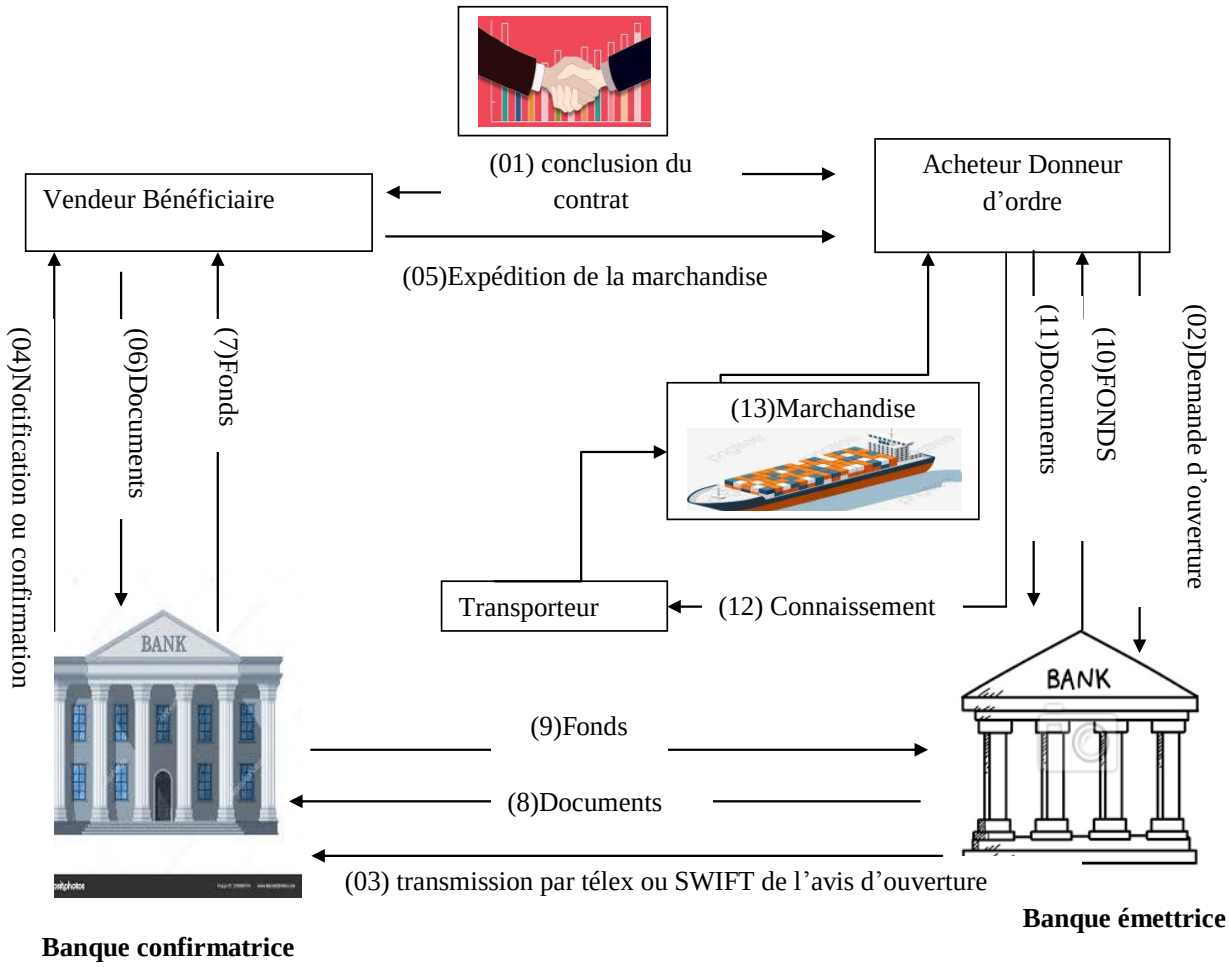
Cette pratique remonte au début de XX^{ème} siècle lorsque les banques anglaises émettaient des crédits documentaires sur instruction des industriels anglais qui s'approvisionnent en laine d'Australie. Afin de garantir leurs approvisionnements, les importateurs anglais proposaient à leurs fournisseurs de préfinancer les transactions. Depuis, les banques émettrices ont pris l'habitude d'incorporer une clause de financement (apposée à l'encre rouge) permettant au bénéficiaire d'obtenir de la banque notificatrice une avance sur le crédit.

Il est important de noter que, dans la majorité des cas, l'avance est consentie par la banque notificatrice sur demande de la banque émettrice et au risque de cette dernière. C'est pour cette raison que la banque émettrice souhaite matérialiser la créance sous forme de billet à ordre ou de traite.

1.7.Le mécanisme du déroulement du crédit documentaire

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

Figure n°1 : Schéma représentative du déroulement du crédit documentaire



Source :MARTIN.H ,DEPREE.D.KLEIN-CORNED.J : « Crédit documentaire ; lettres de crédit stand by, cautions et garanties, guide pratique » Revue banque.

Etape 01 : Acheteur et vendeur ont conclu un contrat dont le paiement es prévu par crédit documentaire

L'exportateur et l'importateur dans la conclusion du contrat, négocient les conditions du crédit, ils optent pour un paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé et réalisable par paiement à vue.

Etape 02 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire

Dans cette étape, l'acheteur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur, et qui doit être notifié par la banque de ce dernier. Dans le

formulaire d'ouverture, l'acheteur est tenu de spécifier les documents exigés pour l'importation de la marchandise.

Etape 03 : Ouverture du crédit par la banque émettrice

Après une analyse du risque, et éventuellement la constitution d'une provision partielle ou totale du montant du crédit, la banque émettrice émet un message Swift pour l'ouverture du crédit à une banque correspondante à l'étranger (la banque notificatrice). La banque émettrice peut demander à la banque notificatrice d'ajouter sa confirmation.

Etape 04 : Notification du crédit documentaire au bénéficiaire

La banque du vendeur (exportateur) avise son client qu'un crédit documentaire a été ouvert en sa faveur.

Etape 05 : Expédition de la marchandise avant la date butoir

Le vendeur expédie la marchandise selon les clauses contractuelle (mode de transport, incoterm, date limite d'expédition…etc).

Etape 06 : Remise des documents par le bénéficiaire à sa banque

Le bénéficiaire remet les documents de transports et autres documents requis à la banque notificatrice ou confirmatrice.

Etape 07 : Paiement du bénéficiaire

Dans notre cas, le crédit est confirmé[2]. Si les documents sont jugés conformes, le bénéficiaire est payé par la banque confirmatrice à la présentation des documents (réalisation par paiement à vue).

Etape 08 : Transmission des documents à la banque émettrice

La banque confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice et demande à être payée. Il est à noter que la banque émettrice dispose de 3 jours ouvrés selon les règles RUU 600 pour analyser les documents et émettre d'éventuelles réserves.

Etape 09 : Remboursement de la banque notificatrice

En fonction des modalités de remboursement entre les banques prévues entre les deux banques, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque confirmatrice.

[2] Dans le cas où le crédit n'est pas confirmé **:** la banque notificatrice n'est pas tenue de payer à la présentation des documents même si ces derniers sont conformes. Elle procède à un appel de fonds, par message Swift (MT 754), à la banque émettrice et dans lequel elle indique que les documents sont conformes et réclame le paiement.

Etape 10 et 11 : Levée des documents par le donneur d'ordre et paiement de la banque émettrice

Pour obtenir les documents indispensables au retrait des marchandises, le donneur d'ordre doit payer les documents. La banque émettrice a préalablement vérifié les documents, puis débité le compte du donneur d'ordre, avant de lui remettre les documents.

Etape 12 et 13 : Retrait des marchandises par l'acheteur auprès de la compagnie de transport

Dans le cas spécifique du transport maritime, le titre de transport (connaissement) constitue un titre de propriété sur la marchandise. Les documents lui ont été restitués par canal bancaire il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

1.8.Les avantages et inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire présente des avantages et des inconvénients. Parmi ses avantages nous pouvons citer :

- une technique sûre dès lors qu'il est réputé « *irrévocable et confirmé* »
- une technique bancaire qui facilite le recouvrement des créances sur l'étranger ;
- une technique rapide qui permet au bénéficiaire d'entrer rapidement dans sa trésorerie ;
- une technique souple : le crédoc peut s'adapter à toutes les situations, les modalités de règlement les plus diverses sont permises. Le crédoc peut couvrir aussi bien des règlements de marchandises que des prestations de services ;
- une technique précise : les conditions d'un crédoc doivent être claires et précises afin d'éviter les interprétations.

Quant à ses inconvénients, nous énumérons :

- lourdeur, complexité et formalisme rigoureux de la procédure ;
- il est d'une moindre garantie pour l'acheteur sachant que le paiement s'effectue sur la base des documents et non de la marchandise ;
- cherté de son coût surtout lorsqu'il s'agit d'un montant de crédit important ;
- les banques encourent plusieurs risques, le premier est d'ordre technique, il peut résulter d'une erreur dans la vérification des documents. Le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque pays.

2. Essai d'analyse d'un crédit documentaire à l'origine d'un grand préjudice financier pour l'économie algérienne « Affaire E.NA.P.AL »

Dans une transaction internationale tout peut se compliquer, des risques naissent aussi bien du côté de l'importateur que de celui de l'exportateur. D'autres risques peuvent naître également du côté des banques intervenantes dans le processus de paiement.

Dans notre exemple nous allons nous focaliser sur les risques engendrés par les banques lorsqu'elles ne maitrisent pas la technique du crédit documentaire. L'affaire E.NA.P.AL est le meilleur exemple pour illustré un cas de fraude est de détournement d'argent. Pour ce faire, nous allons dans un premier temps présenter toutes les parties intervenantes dans cette transaction.

2.1.Les intervenants

Le intervenants apparents est au nombre de quatre (4), mais d'autres parties, que nous allons voir par la suite, ont intervenues et ce, à l'insu de l'E.NA.PA.L

2.1.1. E.NA.PA.L

Entreprise Nationale de Produits Alimentaires, publique à 100%, d'une expérience de plus d'un quart de siècle. Au moment de la transaction E.NA.P.AL détenait le monopole d'importation de produits alimentaires (sucre, café…) et passait environ 500 contrats par an ;

2.1.2. KHEMA

Société à caractère publique à 70%, de nationalité libyenne, domiciliée à Gibraltar. KHEMA est récente et passe son premier contrat avec l'E.NA.PA.L. Notons également que KHEMA a proposé son offre sans que l'E.NA.PA.L ait lancé de consultation ou un appel d'offre ;

2.1.3. B.I.A

La Banque Intercontinentale Arabe est une banque Algéro-Libyenne (50% des actions sont détenues par la Banque Extérieure d'Algérie et 50% par la Banque Extérieure de Lybie. Cette dernière est installée en France ;

2.1.4. B.N.A

Banque Nationale d'Algérie, banque domiciliatrice de l'E.NA.PA.L. Elle est la première banque commerciale créée après l'indépendance de l'Algérie (1966), à capitaux 100% publics.

2.2.La transaction commerciale

La chronologie des événements est la suivante :

- le 16 novembre 1988

KHEMA propose à l'E.NA.PA.L de mettre à sa disposition 50.000 tonnes métriques de sucre blanc raffiné au prix de 296,00 USD la tonne (soit 10 USD en moins que le cours boursier d'où un gain total attendu à l'ENAPAL de 500.000 USD).

- le 27 Décembre 1988

L'E.NA.PA.L signe le contrat mais le prix est passé de 296, 00 USD à 315,50 USD la tonne, soit une augmentation de 19,5 USD /tonne : le contrat porte finalement sur un montant de 15.775.000,00 USD au lieu de 14.800.000 USD, soit une différence de 975.000,00 USD: le sucre étant un produit boursier son cours fluctue. Au final, le montant total de 15.775.000,00 USD est soumis également à une tolérance de plus ou moins 5% ;

- le contrat stipule un paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé ;
- l'opération est financée par la BIA pour une durée de 12 mois à partir de la date du paiement de l'exportateur, au taux LIBOR majoré de 3/8 ;
- la livraison est étalée sur un mois et s'effectuerait sur quatre navires différents à raison de 12.500 tonnes par navire, vue l'importance de la cargaison ;
- le port d'embarquement est un port espagnol, et ceux du débarquement sont les ports d'Oran, Mostaganem, Ghazaouet et Annaba**.**

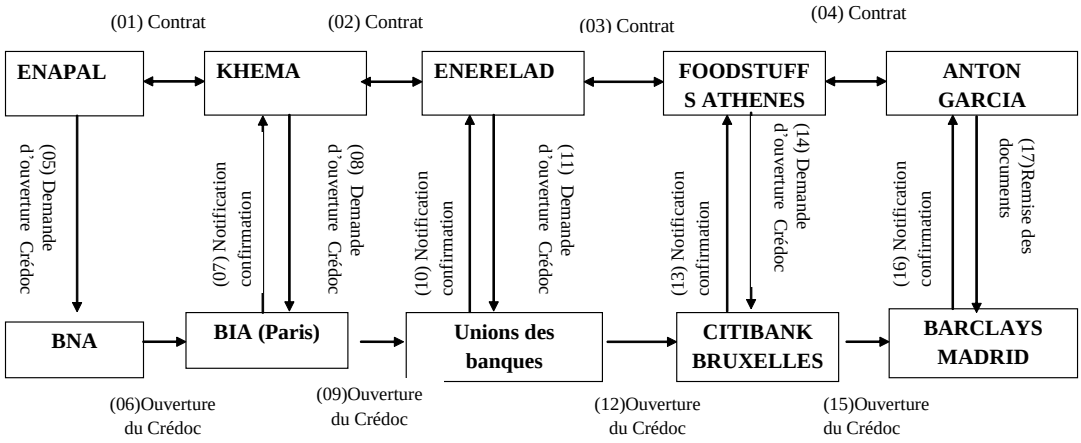
2.3.L'ouverture du crédoc et la cascade des intermédiaires

Le 17 janvier 1989 sur instruction de l'E.NA.PA.L, la BNA ouvre un crédoc irrévocable et confirmé auprès de BIA en faveur de KHEMA. Parmi les documents exigés et les instructions données on peut lire : connaissement de charte partie acceptable et documents anciens acceptables.

Le schéma en infra reprend tous les intervenants et synthétise cette affaire. Il est à signaler que la cascade des crédocs Back to Back est ouverte à l'insu de l'E.NA.PA.L. KHEMA, le cocontractant de l'E.NA.PA.L, ne disposant pas de cette marchandise

contacte et passe un contrat de fourniture de 50.000 tonnes avec ENERALD Consulting, ENERALD Consulting à son tour passe un autre contrat avec la Foodstuffs and Electronics Entreprise. Enfin, le dernier contrat est passé entre Foodstuffs et Anton Garcia.

Figure n°2: Les Crédocs Back to Back ouvert à l'insu de l'ENAPAL



Source : Hamou.R ,N°1236, Op cit,P20.

2.4.Découverte de l'escroquerie

- Le 25 mars 1989

L'E.NA.PA.L apprend, auprès des services portuaires, qu'aucun des quatre navires désignés pour le transport de sucre n'est arrivé à destination. Or, le contrat stipule que les livraisons doivent être effectuées entre la quatrième semaine de février et la quatrième semaine de mars. A la suite de ces informations, l'E.NA.PA.L saisit la BNA pour lui demander de s'opposer au paiement.

- Le 19 mars 1989

Une semaine plutôt, la BNA avait informé l'E.NA.PA.L qu'elle avait reçu en date du 18 mars 1989, un télex de la BIA l'informant que les paiements avaient déjà été effectués en quatre tranches entre le 10/03/1989 et le 17/03/1989 représentant un montant total de 16.205.657,50USD. Aussitôt informé, le directeur général de l'E.NA.PA.L, Mr M.BENSAID avait contacté l'ambassade d'Algérie à Madrid, la

compagnie nationale de navigation (CNAN), la Lloyds Bank et contacte aussi KHEMA pour d'éventuelles explications.

Notre ambassade à Madrid informait l'E.NA.PA.L de la cascade des intermédiaires, mais confirmait que le sucre a été embarqué. La Lloyds Bank et la CNAN ont informé l'E.NA.PA.L que trois navires sur quatre existaient mais leur destination n'était pas l'Algérie.

- Le 04 avril 1989

KHEMA envoie un télex à l'E.NA.PA.L : « *nous avons été victime d'une escroquerie et nous sommes navrés de ne pouvoir vous livrer le sucre pour le moment* ».

2.5.Réaction des intervenants

Les réactions de l'E.NA.PA.L et de la BNA sont présentées comme suit :

2.5.1. Réaction de L'ENAPAL

Le directeur générale de l'E.NA.PA.L ordonne la BNA de refuser le paiement. Et dans une interview accordée au journaliste d'Algérie-Actualité, il confirme qu'aucun paiement n'a été effectué par l'Algérie. Sa réponse était : « *quant au paiement je vous le dit encore une fois, je vous garanti que l'Algérie n'a rien payé. Je mets au défi la BNA de vous montrer un ordre de paiement émanant de l'E.NA.PA.L* »[3].

Est-ce que la BNA à besoin d'un ordre de paiement de l'E.NA.PA.L pour effectuer le paiement dans le cadre d'un crédoc irrévocable?

De toute évidence non : un crédit documentaire constitue en lui-même un engagement de paiement pour peu que ses conditions et ses instructions aient été respectées.

Il saisit également : les services de la sécurité militaire pour une enquête à l'échelle nationale et internationale, les tribunaux algériens (commercial et pénal) avec dépôt de plainte contre « *KHEMA* » et ses intermédiaires.

2.5.2. Réaction de la BNA

Le crédoc est le reflet du contrat commercial qui en est la base. Toute fois sa réalisation est basée sur les documents indépendamment de l'état des marchandises ou du contrat commercial liant l'acheteur et le vendeur**.**

[3] HAMOU.R, Algérie -Actualité, n°1236, semaine du 22 au 28 juin 1989, p.20.

Les banques effectuent le paiement sur la base des documents ayant l'apparence de conformité et ne sont en aucun cas responsables de l'authenticité des documents. En se basant sur ses deux articles des RUU la réponse de la BNA était : « *Indiscutablement, dans cette affaire l'Algérie va payer* »[4].

Si la BNA ne respecte pas ses engagements, la BIA entrainera une action en justice contre elle. De plus, la BIA compte tenu de ses obligations légales, devra informer la banque de France, cette dernière en informera toutes les banques installées à Paris ce qui aura pour conséquences immédiates, l'arrêt des financements consentis à l'ensemble des banques algériennes et l'arrêt simultané de la confirmation des crédits documentaires ouverts par les banques algériennes.

Autre conséquence plus grave pour l'Algérie, tous les accords de crédit interbancaire comportent une clause dite « défaut croisé » (Cross default clause), qui stipule, qu'à la moindre défaillance d'un emprunteur face à une échéance d'un quelconque crédit, tous les autres crédits deviennent immédiatement exigibles. Ce qui, en d'autres termes, signifie que si la BNA refuse de payer tous les créanciers de l'Algérie seraient en droit d'exiger le remboursement immédiat de leurs créances.

2.6.Evaluation des gains et des pertes des parties

Les gains et les pertes des intervenants sont évalués comme suit :

- Pour ENAPAL

Principal : 16.205.657 ,50 USD

Intérêts : 1.847.979 ,54 USD

Perte sèche : 18.053.637,04 USD

- Pour KHEMA

Encaissement : 16.257.657,50 USD

Décaissement : 12.500.000,00 USD

Gain : 3.507.657, 50 USD

- Pour FOODSTUFFS

Encaissement : 12.500.000, 00 USD

Décaissement : 11.500.000, 00 USD

Gain : 1.000.000.00 USD

[4] HAMOU.R, Algérie -Actualité, n°1236, semaine du 22 au 28 juin 1989, p.21.

- Pour ANTON GARCIA

Encaissement : 11.500.000 ,00 USD

- Pour ENERALD CONSULTING

Commission versée par KHEMA.

2.7.Anomalies à l'origine du préjudice

Trois anomalies constatées à l'origine du préjudice et de la perte subie par l'Algérie.

- Les intermédiaires

Bien que le décret 82-145 du 10 avril 1982 interdisant les intermédiaires ait été abrogé, le directeur général de l'E.NA.PA.L l'avait maintenue dans le contrat avec KHEMA. Cette dernière s'est engagée à la respecter. Chose que KHEMA n'a pas faite.

- Le connaissement de charte partie

Les documents constituent la pièce maitresse d'un crédit documentaire. Dans un crédoc l'importateur achète des documents qui sont sensés, d'une part représenter le produit en termes de qualité (certificat de qualité, certificat sanitaire, phytosanitaire… etc.) de quantité (note de poids, bordereau de colisage…etc.), et d'autre part confirmer l'embarquement réel du produit (connaissement, LTA…etc.).

De ce fait une attention particulière doit leur être réservée aussi bien par le donneur d'ordre que par les banques : le donneur d'ordre qui souhaite recevoir un produit conforme à sa commande doit exiger un nombre suffisant de documents, la banque est tenue de les vérifier scrupuleusement pour en effectuer le paiement. Dans le crédit documentaire objet de l'escroquerie dont a été victime l'E.NA.PA.L figure une mention rendant acceptable un connaissement de charte partie.

Qu'est-ce qu'un connaissement de charte partie ?

C'est un simple contrat de location d'un navire, c'est à dire que le fréteur peut changer la destination du navire, ce qui n'est pas le cas pour un connaissement classique où la marchandise suivra un itinéraire direct, du port d'embarquement à celui de destination.

Questionnement 1 : pourquoi un tel connaissement a-t-il été autorisé par l'E.NA.PA.L, d'abord et la BNA, qui n'est pas sensé ignorer ce type de document?

- Documents anciens

Le crédit documentaire d'ordre de l'E.NA.PA.L autorise le paiement de documents anciens. Le bénéficiaire d'un crédit documentaire est tenu, sauf stipulation contraire dans le crédit, de présenter à sa banque pour le paiement, des documents conformes, remis dans un délai n'excédant pas 21 jours, date d'embarquement. Passé ce délai les documents ne sont pas conformes, ils sont anciens et constituent une réserve majeure.

Questionnement 2: Pourquoi l'E.NA.PA.L a donné instructions à la BNA d'accepter des documents anciens ? Pourquoi elle a accepté de payer en une seule tranche des expéditions partielles ? Pourquoi la BNA a laissé passer en toute impunité tant d'autres instructions très permissives et si peu sécurisantes ? Quelle est la position des Règles et Usances Uniformes liées aux crédits documentaires face à cette grande escroquerie ?

Une opération de crédit documentaire suppose des droits et obligation pour toutes les parties intervenantes. Ces droits et obligations sont définis par les Règles et Usances Uniformes aux quelles la Chambre de Commerce Internationale a su attribuer une portée juridique et universelle.

Dans la mesure où chaque partie respecte ses engagements et responsabilités ainsi que les droits des autres, le dénouement de l'opération s'effectuerait toujours à la meilleure satisfaction de tous les intervenants. Ce n'est hélas pas souvent le cas. L'E.NA.PA.L par son ignorance, a autorisé les documents anciens qui sont considérés comme une faille. Alors pourquoi la BNA n'a pas conseillé l'E.NA.PA.L de refuser ces documents ? la BNA aurait pu attirer l'attention de l'E.NA.PA.L sur les risques liés à l'ouverture d'un crédit documentaire autorisant un connaissement de charte partie, et les documents anciens.

Comme la livraison de la marchandise a été effectuée en quatre expéditions, la BNA aurait pu conseiller l'E.NA.PA.L d'ouvrir un crédit revolving ce qui évitera à l'Algérie une perte de 18 millions de dollars.

Conclusion

Le banquier a un rôle important à jouer dans les opérations de commerce extérieur afin d'éviter les conflits entre les cocontractants, et veiller à la sécurité de la transaction. Ainsi, au moment de l'ouverture d'un crédit documentaire, le banquier

doit étudier attentivement la demande de son client en apportant d'éventuels conseils sur les termes du contrat. Enfin, il doit vérifier rigoureusement les documents s'ils sont conformes en vue d'assurer le règlement.

Cependant, ce n'est toujours pas le cas, car le risque est toujours présent. Il est dû à l'existence de facteurs exogènes qui vont à l'encontre de la bonne exécution de ces opérations.

L'affaire l'E.NA.PA.L-KHEMA, est un meilleur exemple de détournement de fonds dans les transactions commerciales internationales. L'opération de crédit documentaire dans cette affaire révèle une insuffisance de contrôle due probablement au niveau technique des intervenants et à la méconnaissance des procédures de transport internationale.

Sachant qu'on acceptant le document du transport charte partie par la BNA a donné l'occasion à l'exportateur de changer la destination de la marchandise et d'encaisser les 18 millions de dollars sans que le sucre soit reçu par l'E.NA.PA.L (l'importateur algérien). Alors que la BNA aurait pu conseiller son client d'utiliser le connaissement maritime qui lui assure l'arrivé de la marchandise à destination convenu dans le contrat.

Enfin, nous pouvons dire que le crédit documentaire est la technique la plus sécurisée à l'international mais lorsqu'elle est bien maitrisée par les différents intervenants.

Bibliographie

1. Bernet-Rollande, L (2008) : principes de technique bancaire, édition Dunod, paris

2. Lahlou, M (1999) : le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », édition ENAG, Alger

3. Lautier, D. Simon, Y (2005) : finance Internationale, édition Economica, paris

4. Monod, D-P, (2007) : moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris

5. Iguergaziz, W, (2004), moyens et techniques de paiement internationaux, rapport de stage institut de financement du développement du Maghreb Arabe, 22ème promotion, Tunis

6. Bensaid, M, (1990) Algérie-Actualité, n°1301, semaine de 20 au 26 septembre

7. Hamou, R, (1989) Algérie -Actualité, n°1236, semaine du 22 au 28 juin

8. Brochure n°700 de la Chambre du Commerce International relative au crédit documentaire

9. http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-internationales-introductionet-modes-démission/

10. http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-d-enlevement.html

11. https://import-export.societegenerale.fr