

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques
Master : Banque et Marchés Financiers



Mémoire
En vue de l'obtention du diplôme de master
En Sciences Economiques
Option : Banque et Marchés Financiers

THÈME

***Crédit documentaire, technique de paiement
sécurisée à l'International :
Cas de la BEA-BNA/ENAPAL***

Réalisé par :

M^{lle} AREZKI Chafia

M^{lle} TABELLOUT Nassima

Devant le jury composé de :

Présidente : Mme LARBES Melha, Maître Assistant « B », UMMTO.

Rapporteur : Mme IGUERGAZIZ Wassila , Maître Assistant « A », UMMTO.

Examineur : M^{lle} HOUA Kahina, Maître Assistant « A », UMMTO.

Date de soutenance : 01/12/2016

Promotion 2014/2015

REMERCIEMENTS

Avant tout, nous remercions le bon Dieu, le tout puissant de nous avoir donné la force nécessaire pour parvenir à finaliser ce modeste travail.

Ensuite, nous tenons à témoigner notre profonde gratitude et nos remerciements les plus sincères à :

- Madame IGUERGAZIZ Wassila, notre encadreur, qui a bien voulu nous encadrer, nous faire profiter de son expérience et qui n'a cessé de nous prodiguer des conseils tout au long de notre parcours .
- Mr ITHBIREN Nadir directeur de la Banque Extérieur d'Algerie ,agence de Tizi Ouzou pour son accueil chaleureux, son écoute et son soutien.
- Mme TIZA ,chargé des operations de crédit documentaire qui a répondu à toutes nos questions durant le stage et sans oublier ses explications précieuses ainsi que qualitatives.
- Nos enseignants, pour leurs aides et leurs conseils durant notre cursus .
- Les membres du jury qui ont accepté de lire et d'évaluer ce travail.

Dédicaces

À mes très chers parents

À mes frères

À mes sœurs et leurs familles

À machère grand-mère

À mes ami(e)s

Chafia

Dédicaces

À mes très chers parents

À mes frères : Samir, Idris et Abdelhamid

À mes grands parents

À mes ami(e)s

Nassíma

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre I : Environnement du commerce extérieur	5
Introduction au premier chapitre	6
Section1 : Les risques et garanties liés au financement du commerce extérieur	7
Section2 : Les Incoterms	21
Section3 : Les documents du commerce extérieur	32
Conclusion du premier chapitre	39
Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale	40
Introduction au deuxième chapitre	41
Section1 : Les principes généraux du crédit documentaire	42
Section2 : Crédit documentaire selon le degré de sécurité et le mode de réalisation	63
Section3 : Les crédits documentaires spéciaux	66
Conclusion du deuxième chapitre	75
Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé/Versus crédit documentaire non sécurisé .	76
Introduction au troisième chapitre	77
Section1 : Présentation de l'organisme d'accueil (Banque Extérieure d'Algérie)	78
Section2 : Traitement pratique d'une opération d'importation	88
Section3 : Essai d'analyse d'un crédit documentaire à l'origine d'un grand préjudice financier pour l'économie Algérienne « Affaire ENAPAL »	100
Conclusion du troisième chapitre	109
Conclusion générale	111
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Annexes	
Table des matières	

Liste des abreviations utilisées

ARBIFT	Arab Bank for Investment and Foreign Trade
ATFP	Arab Trade Financing Programmed
AWB	AirwayBill
B/L	Bill of Lading
BACB	British Arabe Commercial Bank
BAFD	Banque Africaine de Développement
BAMIC	Banques du Maghreb Arabe pour l'investissement et le commerce
BEA	Banque Extérieure d'Algérie
BIA	Banque Intercontinentale Arabe
BIAM	Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée
BM	Banque Mondiale
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BRICS	Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud
C.T	Court Terme
CCB	Compte Commerciale Bancaire
CCI	Chambre de Commerce Internationale
CFR	(Cost and Freight), coût et fret (port de destination convenu)
CIF	(Cost, Insurance and Freight), coût, assurance et fret (port de destination convenu)
CIP	(Carriage, Insurance, Paid to), port payé, assurance comprise jusqu'à (point de destination convenu)
CIV	Conditions Internationales de Vente
CMB	Calcul de la Commission de la Banque d'Algérie
CME	Calcul de la Commission d'Engagement
CMR	Calcul des Commissions de Règlement
CNAN	Compagnie Nationale de Navigation
COMMEX	Commerce Extérieur
CPT	(Carriage Paid To), port payé jusqu'à... (point de destination convenu)
Credoc	Crédit Documentaire
CV	Contre Valeur
D.O.E	Direction des Opération avec l'Etranger
DAF	(Delivered At Frontiere), rendu frontière (lieu convenu)

DAP	Delivered At Place (...Rendu au lieu de destination)
DAT	Delivered At Terminal (...Rendu au terminal au port ou au lieu de destination)
DCE	Direction de Commerce Extérieur
DDP	(Delivered Duty Paid), rendu droits acquittés (lieu convenu)
DDU	(Delivered Duty Unpaid), rendu droits non acquittés (lieu convenu)
DEQ	(Delivered Ex Quay), rendu à quai (port de destination convenu)
DES	(Delivered Ex Ship), rendu ex ship (port de destination convenu)
DF	Différence de Change
DGA	Direction Générale Adjoint
DHL	Courrier express
DLVI	Duplicata de Lettre de Voiture Internationale
DZD	Dinar Algérien
E.N.A.P.A.L	Entreprise Nationale de Produits Alimentaires
EUR	Euro
EXW	(Ex Work), à l'usine (lieu convenu)
FAS	(Free Along Side ship), franco le long du navire (port d'embarquement convenu)
FCA	(Free Carrier) franco transporteur (...lieu de livraison convenu)
FDI	Fiche de Déclaration a l'Importation
FDIP	Fiche de Déclaration d'Importation du Produit
FMI	Fond Monétaire International
FOB	(Free On Board), franco à bord (port d'embarquement convenu)
IF	Identifiant Fiscale
Incoterm	International Commercial Terms
ISO	Organisation Internationale de Normalisation
L/C	Lettre de Crédit
LCSB	Lettre de Credit Stand Buy
LTA	Lettre de Transport Aérien.
LTR	Lettre de Transport Routier
LVL	Liaison Virement Local
M.T	Moyen terme
NIF	Numéro Identifiant fiscal
NIN	Numéro d'Identification Nationale unique
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques

OMC	Organisation Mondiale de Commerce
RUGD	Règle Usance relatives aux Garanties sur Demande
RUU	Règles et Usances Uniformes
RUUCD	Règles et Usances Uniformes relative au Crédit Documentaire
SNC	Sociétés au Nom Collectif
SWIFT	Society for Wordwid Interbank Financial Télécommunication
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée.
UBAF	Unions des Banques Arabes et Françaises
UBS	Union des Banques Suisses
USD	United Stat Dollars (Dollar américain)
VD	Valeur Dédouané
VNT	Valeur Nette Transférée

INTRODUCTION GENERALE

Introduction générale

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Toutefois, cette évolution s'accompagne d'un accroissement des risques liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus important lorsque les parties en présence sont géographiquement éloignées et que les relations qu'elles ont nouées comportent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays souffre de restrictions douanières ou monétaires

En effet, l'éloignement du commerçant, la différence des langues, des lois, des réglementations et des monnaies entre les pays nécessitent l'intervention de certains organismes à vocation internationale, afin d'uniformiser certaines règles et pratiques commerciales et financières et suivre l'évolution du commerce international tel que la chambre de commerce internationale (CCI), ainsi que l'intervention des banques dont le rôle est très important dans la mesure où en plus des techniques de financement qu'elles mettent en place, elles veillent à l'application et le respect des règles et usages du commerce international, d'une part, et de la réglementation du commerce extérieur et des changes, d'autre part, de chaque pays concerné.

Le commerce international est soumis à des conditions très différentes de celles qui existent dans les échanges intérieurs car les relations internationales portent sur des échanges bâtis sur des modalités particulières de financement, de paiement et de garantie, ce qui implique l'utilisation de techniques et procédures répondant aux intérêts et besoins des importateurs et exportateurs. Le crédit documentaire (crédoc) en est un des instruments de sécurisation qui a pris un essor lié à sa grande souplesse d'adaptation aux nouveaux impératifs du commerce international.

Selon l'article 720 du code de commerce Algérien, le crédit documentaire est : « *un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés* »¹. Cette définition peut être complétée par celle fournie par l'article 2 des règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationale selon laquelle le crédit documentaire est « *l'arrangement quelle qu'en soit la dénomination ou la description en vertu duquel une banque (la banque émettrice) agit à la demande et sur instruction d'un*

¹Article 720 du code de commerce Algérien.

Introduction générale

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 effets 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 »².

L'Algérie comme tout pays n'est pas isolé du monde des échanges et son ouverture sur l'économie de marché permet l'importation et l'exportation aux entreprises privées. Comme mesure prise dans le cadre du commerce extérieur le gouvernement avait imposé le crédit documentaire comme seul moyen de paiement des importations de biens, édicté dans la loi de finance complémentaire de l'année 2009. Cette décision a eu certainement un effet important sur les opérations d'importation et qui se répercute sur le marché national. Cette loi de finance a été abrogée en 2014 en introduisant les autres techniques et moyens de paiement.

De ce point de vue, nous avons opté à poser la problématique suivante :

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

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

1. Quels sont les risques et les garanties bancaires dans le cadre du commerce extérieur ?
2. Quel est le rôle des incoterms dans une opération de crédit documentaire ?
3. Quels sont les documents exigés dans une opération de crédit documentaire ?
4. Quel est le mécanisme du crédit documentaire ?
5. Quelles sont les causes d'une défaillance d'un crédit documentaire ?

Les hypothèses du travail

Pour répondre à ces questions deux hypothèses principales guideront notre travail de recherche :

Hypothèse 1 : Le crédit documentaire est une technique de paiement sécurisé.

²Article 2 des Règles et Usances Uniformes de la brochure n°600.

Introduction générale

Hypothèse 2 : Le crédit documentaire présente des défaillances qui diminuent son degré de sécurité.

Choix du thème

Notre réflexion, qui s'est portée sur le « Crédit documentaire technique de paiement sécurisée à l'international » a été motivée par les raisons suivantes :

- Le sujet s'inscrit dans le cadre général de notre formation ;
- La non maîtrise du crédit documentaire par les intervenants alors qu'il représente une technique de paiement sûre dans les opérations de commerce extérieur ;
- Déceler les causes de défaillance du crédit documentaire.

Les objectifs de la recherche

Les objectifs de notre recherche consistent à présenter les procédures d'ouverture d'un crédit documentaire, les documents exigés dans cette opération et de déterminer les causes de sa défaillance.

La méthodologie de recherche

Afin d'apporter les éléments de réponse à la problématique, nous avons adopté les démarches suivantes :

- La démarche théorique est basée sur la consultation des ouvrages, documents, rapports, articles, textes réglementaires, sites internet, mémoires, les thèses soutenues relatifs au crédit documentaire ainsi qu'au financement du commerce extérieur.

- La démarche empirique s'appuie sur deux cas réels d'ouverture d'un crédit documentaire : le premier cas est un crédoc ouvert au sein de la Banque Extérieur d'Algérie, agence de Tizi Ouzou, tout en se basant sur les documents internes et les informations recueillies auprès de cette banque. Quant au second il remonte à l'année 1988 ouvert au niveau de la Banque Nationale d'Algérie et qui reflète un cas de défaillance en terme de crédit documentaire et qui a causé une perte énorme à l'économie nationale, tout en se basant sur les journaux nationaux à savoir : ALGERIE –ACTUALITE n°1236 et 1301 respectivement de la semaine du 22 au 28 juin 1989 et 20 au 26 septembre 1990.

Introduction générale

La structure de plan

Le travail est structuré en trois chapitres :

- Le premier chapitre est consacré à l'étude de l'environnement du commerce extérieur. Ce chapitre est scindé en trois sections, dans la première sont présentés les risques et les garanties liés au financement du commerce extérieur, la seconde section élucide les incoterms, et enfin, la troisième présente les documents utilisés dans une transaction commerciale.
- Le deuxième chapitre est consacré à la présentation de crédit documentaire. Il est également scindé en trois sections, la première présente les principes généraux de crédit documentaire, la deuxième et la troisième section portent sur les formes du crédit documentaire selon différents critères.
- Le troisième chapitre est une illustration de deux cas pratiques : Dans le premier nous présentons le déroulement d'une opération de paiement par crédit documentaire sans aucune anomalie à signaler et qui reflète le crédoc en tant que la technique de paiement sécurisée.
Contrairement, au premier cas, le deuxième retrace les étapes d'un autre paiement par crédoc qui comporte des mentions qui diminuent le degré de sécurité du crédoc en l'occurrence l'affaire ENAPAL qui remonte à la fin des années 80 et qui a coûté 18 Millions de dollars sans pour autant recevoir le sucre objet de l'importation.

Chapitre I :
Environnement du commerce
extérieur

Introduction au premier chapitre

De nos jours l'activité des entreprises et des banques est de plus en plus orientée vers des échanges internationaux. En raison de cela les partenaires dans une opération de commerce international sont confrontés à des multiples risques (risque pays, risque commerciale, risque économique...).

Pour se prémunir contre ses risques, des garanties ont été mises en place afin de limiter les pertes occasionnées par la survenance de défaillance d'un client.

En effet, le contrat commercial, qui constitue l'élément de base de toute transaction, doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. En raison de la différence des systèmes juridiques des partenaires et en l'absence de droit applicable universel, ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties. Autres points essentiels devant figurer dans le contrat commercial, la répartition des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises doit être précisée car elle représente souvent une source de conflit. Pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord, les contractants se réfèrent aux termes de commerce international « incoterms ». En préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

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

Section1 : Les risques et les garanties liés au financement du commerce extérieur

L'importateur et l'exportateur sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations du commerce international. Ces risques peuvent être liés aux modes de financement du commerce international, aux opérations de change, ou encore à la politique économique d'un pays.

A cet effet, et afin de se protéger contre tous ces risques il appartient à l'importateur et à l'exportateur de se prémunir contre ces risques par tous les moyens dont ils disposent.

Ainsi, pour plus de sécurité, certaines clauses doivent être reprises dans le contrat telles celles relatives aux garanties. Ces dernières sont destinées à procurer une sécurité aux intervenants.

1. Les risques liés au financement du commerce extérieur

Les risques auxquels l'importateur et l'exportateur sont confrontés dans la gestion de leurs opérations du commerce international sont d'ordre trois :

- Les risques de fabrication ;
- Les risques d'expédition ;
- Les risques crédits/paiements.

1.1. Les risques de fabrication

Au moment de la fabrication de la marchandise l'exportateur est confronté à deux types de risques à savoir :

1.1.1. Le risque au moment de fabrication

C'est le risque qui peut se produire pendant la période de fabrication il se traduit soit par l'incapacité du fournisseur de respecter ses engagements (raisons techniques ou financières) ou également l'annulation ou la modification de la commande par l'acheteur unilatéralement.

1.1.2. Le risque économique

« Il est fréquent qu'un vendeur ait à se procurer des fournitures, des matériaux incorporables à sa propre fabrication. Il tient compte de leur prix d'achat lorsqu'il établit son

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

offre de vente. Il se peut que le coût de ces matières augmente d'une manière imprévue ou que le prix du transport soit modifié (ex : crise de pétrole).

Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision « Hardship » l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations, même à perte, sous peine d'une action en justice. »³

1.2. Les risques d'expédition

Lors de l'expédition de la marchandise trois risques peuvent survenir à savoir :

1.2.1. Le risque pays

« Le risque pays se définit comme le risque résultant d'un acte ou d'une décision d'un gouvernement ou de tout événement ou décision d'ordre politique ou administratif, national ou international, qui peut générer des pertes financières, commerciales ou économiques pour une entreprise »⁴.

1.2.2. Le risque politique

Ce risque est indépendant de l'importateur. Le risque politique résulte d'un fait politique proprement dit (guerre civile ou étrangère, émeutes, révolutions, changement brutal de régime politique).

1.2.3. Le risque catastrophique

Ce risque résulte d'un fait catastrophique tel que cyclone, inondation, tremblement de terre faisant obstacle à l'exécution du contrat. Une catastrophe quelconque peut désorganiser l'économie d'un pays et empêcher les acheteurs d'honorer leurs engagements.

1.3. Les risques crédits/paiements

Les risques crédits /paiements peuvent être regroupés en quatre catégories : le risque de change, le risque de mise en jeu abusif des garanties, risque de non transfert et le risque d'insolvabilité.

³MONOD.D-P, « Moyens et Techniques de Paiement Internationaux », Paris, édition ESKA, 2007, P55.

⁴TOUZANI, « les risques en commerce international », <http://www.d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/538494fc1f2a6.pdf>, consulté le : 20/06/2016 à 18h00.

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

1.3.1. Le risque de change

« Il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre. Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements)»⁵.

1.3.2. Le risque de mise en jeu abusif des garanties

« Les garanties bancaires internationales sont établies avec la possibilité de mise en jeu à première demande. De ce fait les bénéficiaires de la garantie de mauvaise foi peuvent mettre en jeu abusivement la garantie. »⁶

1.3.3. Le risque de non transfert

« C'est un risque lié à la pénurie de devises dans le pays de l'acheteur ou l'interdiction ou la limitation des mouvements de capitaux vers l'étranger décidée par les autorités. C'est le risque le plus important auquel un exportateur puisse être confronté. Avant même de s'assurer de la capacité d'un débiteur à respecter ses engagements, il est essentiel de vérifier que le pays dans lequel il réside n'est pas exposé au risque de non transfert. Dans ce cas, bien que le débiteur soit parfaitement solvable et désireux d'honorer ses engagements, aucune sortie de devises ne sera possible suite à une insuffisance de liquidités. »⁷

1.3.4. Le risque d'insolvabilité

Ce risque intervient après la livraison, il se traduit par l'incapacité de l'acheteur à effectuer le paiement.

2. Les garanties liées au financement du commerce extérieur

Après avoir analysé les différents risques, auxquels sont confrontées les opérations du commerce extérieur, nous entamerons dans cette partie, les différentes garanties qui peuvent couvrir les risques.

⁵ LEGRAND.G, MARTINI.H, « gestion des opérations import-export », Paris, édition DUNOD , 2008, P107.

⁶ IGUERGAZIZ.W, « garanties bancaires internationales », rapport de stage Banque Extérieur d'Algérie(BEA), Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe, 22^{ème} promotion 2002-2003, P 15.

⁷TOUZANI, « les risques en commerce international », Op Cit , consulté le :20/06/2016 à 18h00.

2.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie

Le terme caution est souvent utilisé à tort en matière des garanties internationales, donc tout d'abord, il y a lieu de différencier entre une garantie et le cautionnement à travers leurs définitions.

2.1.1. Le cautionnement

Il s'agit de la première forme d'engagement par signature que les banques ont mis en place, afin de remédier aux problèmes causés par les dépôts de fonds (grever la trésorerie du vendeur) qu'exigeaient les acheteurs à leurs fournisseurs étrangers.

« Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même »⁸.

Le cautionnement est donc un engagement par lequel une personne (caution) est tenue de payer une somme déterminée en faveur d'une autre personne (bénéficiaire) en cas de défaillance du donneur d'ordre.

Le cautionnement a les particularités suivantes :

- Il a un caractère accessoire par rapport à l'obligation principale (exécution du contrat commercial) ;
- Il permet à la caution (la banque) d'opposer aux créanciers les exceptions tirées du contrat ;
- Il est juridiquement régi par le code civil.

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

Nous distinguons deux types de cautionnement (simple et solidaire).

2.1.1.1. Le cautionnement simple

Est lorsque la caution se réserve le bénéfice de discussion et de division.

⁸Article 644 du code civil algérien

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

- **Bénéfice de discussion** : C'est le droit pour la caution d'exiger que le créancier poursuive d'abord la vente des biens du débiteur principal, à charge pour elle d'avancer les frais de la poursuite et d'indiquer les biens à saisir.
- **Bénéfice de division (dans ce cas il y a plusieurs cautions)** : C'est le droit accordé à chacune des personnes qui se sont portées caution d'une même dette d'exiger que le créancier réduise sa poursuite contre elle à la mesure de sa part dans la dette.

2.1.1.2. Le cautionnement solidaire

Est lorsque la caution renonce au bénéfice de division et de discussion.

2.1.2. La garantie

Afin de remédier à l'inconvénient du cautionnement et être payé immédiatement, on peut faire appel aux "garanties bancaires".

La garantie est un engagement par lequel une banque (le garant) s'oblige à payer pour le compte de son client fournisseur (donneur d'ordre) une somme déterminée, permettant à l'acheteur (bénéficiaire) d'être indemnisé en cas de défaillance du fournisseur.

La garantie se distingue tant par son caractère principal et irrévocable que par son caractère d'engagement autonome et indépendant de l'obligation principale.

Elle est régie par les dispositions des règles uniformes de la chambre de commerce internationale (CCI) relatives aux garanties sur demande (RUGD) brochure 458.

De ces deux concepts de « cautionnement » et « garantie », il en ressort une différence fondamentale qui est celle du « caractère accessoire et/ou non à l'obligation principale » (contrat commercial) : le cautionnement étant accessoire au contrat de base et la garantie totalement indépendante.

2.2. La garantie bancaire internationale

La garantie bancaire internationale est caractérisée par ses différentes formes et ses différents types. Cependant nous tenons à présenter en premier lieu les intervenants dans la garantie.

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

2.2.1. Intervenants de la garantie bancaire internationale

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

2.2.1.1. Donneur d'ordre

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

2.2.1.2. Bénéficiaire

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

Ces deux définitions sont valables dans le cadre de la garantie de prestation, les rôles seront inversés s'il s'agit d'une garantie de paiement c'est à dire : donneur d'ordre(Importateur), bénéficiaire(Exportateur).

2.2.1.3. Garant

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

2.2.1.4. Contre garant

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

Il n'y a pas de relation entre le donneur d'ordre et le garant, ni entre le bénéficiaire et le contre garant.

2.3. Formes de garantie

Les garanties peuvent prendre plusieurs formes ; selon le nombre d'intervenants et les modalités de mise en jeu.

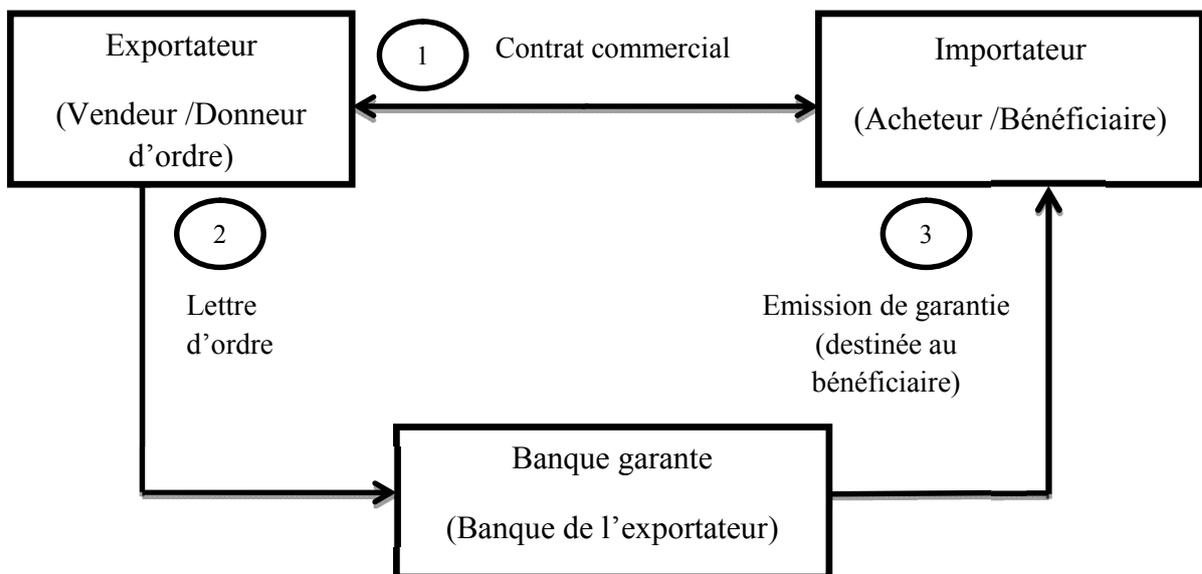
2.3.1. Garantie selon le nombre d'intervenants

Il existe deux formes de garanties : la garantie directe et la garantie indirecte

2.3.1.1. La garantie directe

On parle de garantie directe, lorsque le client (exportateur, donneur d'ordre) donne instruction à sa Banque (aussi appelée Banque Garante), via une lettre d'ordre, d'émettre directement une garantie en faveur du bénéficiaire. La banque de l'importateur se charge uniquement d'informer le bénéficiaire et d'authentifier les signatures sans aucun engagement de sa part. Cette garantie est émise par la banque du donneur d'ordre (exportateur) et fait intervenir trois parties (le donneur d'ordre, la banque du donneur d'ordre et le bénéficiaire).

Figure n°1 : Déroulement de la garantie directe



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-internationales-introduction-et-modes-démission/>, consulté le : 25 /06/2016 à 21h20.

2.3.1.2. La garantie indirecte

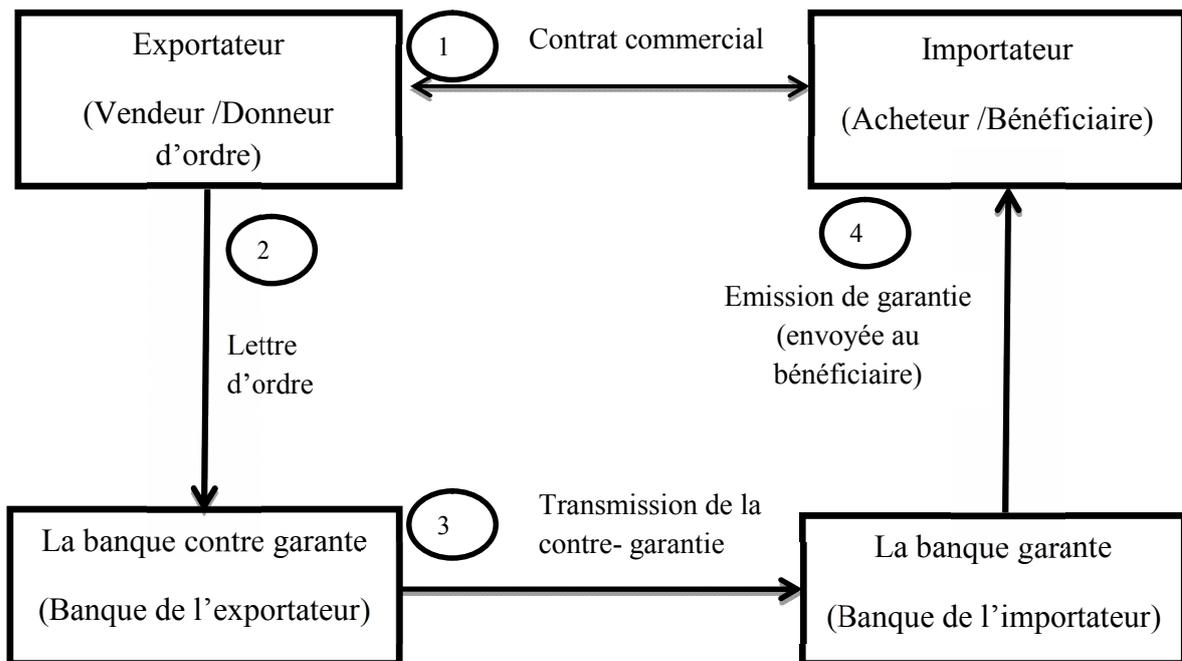
La garantie indirecte fait intervenir une deuxième banque située en générale dans le pays du bénéficiaire ce qui rend la procédure plus lourde et plus onéreuse.

La banque « contre-garante » donne une instruction à une banque locale appelée « banque garante » de délivrer une garantie au bénéficiaire. Donc la banque de l'acheteur (garante) s'engage à payer son client, si ce dernier le demande. La banque du donneur d'ordre

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

(le contre garant) s'engage à rembourser la banque garante. Les instructions données via le réseau SWIFT par la banque contre-garante à la banque locale constituent la contre-garantie.

Figure n°2 : Déroulement de la garantie indirecte



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-internationales-introduction-et-modes-démission/>, consulté le : 25 /06/2016 à 21h20.

2.3.2 Garanties selon les modalités de mise en jeu

Il existe trois types de garanties :

2.3.2.1. La garantie à première demande

« La garantie à première demande est un engagement par lequel le garant, à la demande irrévocable du donneur d'ordre, accepte de payer en qualité le débiteur principal, sur simple demande, une somme d'argent à un bénéficiaire désigné, dans les termes et conditions stipulés dans la garantie, en renonçant par avance à exercer tout contrôle externe sur les conditions de

mise en jeu de son engagement »⁹. Cette garantie est très utilisée en matière de commerce international.

2.3.2.2. La garantie motivée

« Le bénéficiaire doit prouver au garant que l'exportateur a failli à ces obligations. Toutefois, cette preuve n'affecte nullement l'obligation du garant de payer à première demande mais elle met le donneur d'ordre à l'abri d'une mise en jeu abusive de la part du bénéficiaire »¹⁰.

2.3.2.3. La garantie documentaire

« Le paiement est conditionné par la remise des documents cités dans l'acte de garantie. La CCI a établi cette forme de garantie dans le but d'équilibrer les rapports de force « importateur - exportateur » par l'équilibre « garantie documentaire - crédit documentaire »¹¹.

2.4. Types de garanties

Les garanties sont classées en trois catégories à savoir : les garanties de prestation, les garanties de paiement et les autres garanties.

2.4.1. Garanties de prestation

Les garanties de prestation peuvent être classées en six types :

2.4.1.1. La garantie de soumission (bid bond)

Elle est mise en place par la banque du vendeur (contre garant), dans le cadre d'un appel d'offre ou adjudication.

« La garantie de soumission permet à l'exportateur de participer à un appel d'offre international tout en garantissant à l'importateur la bonne foi et le sérieux de sa soumission. L'importateur peut obtenir une indemnisation si le fournisseur retire son offre commerciale,

⁹LEGRAND.G, MARTINI.H, Op Cit, P 233.

¹⁰IGUERGAZIZ.W, Op Cit, P 05.

¹¹Idem.

refuse de signer le contrat ou de mettre en place les garanties prévues dans le contrat. Ce type de garantie est souvent obligatoire dans les marchés publics étrangers »¹².

Cette garantie entre en vigueur à l'ouverture des plis pour une durée de validité de 6 mois. Son montant varie entre 2 à 5% du montant du contrat.

2.4.1.2. La garantie de restitution d'acompte (advance payment)

«Permet à l'importateur de se faire rembourser à hauteur des acomptes versés à la commande dans le cas où l'exportateur ne respecterait pas ses engagements contractuels de livraison. La durée de cette garantie est au maximum égale à la durée d'exécution du contrat. Elle varie en général de six mois à un an »¹³.

2.4.1.3. La garantie de bonne exécution (performance bond)

En cas de manquement de l'exportateur à l'une de ses obligations contractuelles, il sera tenu de verser à l'acheteur certaines sommes venant en dédommagement.

En général, cette garantie ne dépasse pas 10% de la valeur du contrat. Elle entre en vigueur le jour de son émission et reste valable jusqu'à la réception définitive constaté par un procès-verbal signé contradictoirement par les deux parties.

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

2.4.1.4. La garantie de retenue de garantie

La garantie de retenue de garantie appelée aussi dispense de retenue de garantie (retention money bond) ou garantie de maintenance (maintenance bond). Elle permet de garantir à l'acheteur le reversement d'une partie de son paiement ou de son dernier terme de paiement, dans le cas où le matériel livré ou les travaux effectués apparaissent, à l'usage, de mauvaise qualité.

¹² <https://import-export.societegenerale.fr>, consulté le 28/06/2016 à 7h00.

¹³ LAUTIER.D, SIMON.Y, « Finance Internationale », Paris, édition ECONOMICA, 2005, P724-725.

2.4.1.5. La garantie d'avaries communes

« A la réception d'une marchandise avariée, l'acheteur peut demander au juge d'ordonner la saisie du navire et son immobilisation afin de déterminer la partie responsable (exportateur, armateur).

Pour permettre au navire de quitter le port, l'armateur est tenu de remettre une garantie en faveur de l'importateur en attendant de déterminer la responsabilité des parties. Et pour la mettre en jeu, le bénéficiaire doit prouver la défaillance de l'armateur avec la décision de justice délivrée par le tribunal de son pays. Le montant de la garantie est celui des dommages estimés par un expert »¹⁴.

2.4.1.6. La lettre de crédit stand-by (LCSB)

« LCSB est un engagement irrévocable d'une banque de payer à la place de l'acheteur, en cas de défaillance de celui-ci, le montant qu'il doit, à condition que le vendeur prouve qu'il a bien réalisé ses obligations en fournissant la liasse documentaire associée à l'opération. Cette technique a été inventée aux Etats-Unis car la législation bancaire interdisait aux établissements de crédit de garantir des tiers. Pour contourner cette interdiction, les banques ont créé la LCSB, engagement reposant sur les RUU relatives au crédit documentaire »¹⁵.

Cet engagement est indépendant du contrat de base et mis en jeu à première demande sur présentation d'un certain nombre de documents prouvant la non exécution du contrat de base (en général : attestation de non-paiement, copie de la facture impayée et du document d'expédition de la marchandise).

Il existe deux types de lettre de crédit stand-by :

- Les lettres de crédit stand-by d'indemnisation qui sont émises en garantie de prestations de services, de remboursements de prêts, de garanties sur marché et de contre-garanties.

¹⁴SEGUENI.S, ZANOUN.N,« Instruments et techniques de paiement à l'international »,mémoire de master en sciences économiques option Banque et Marchés Financiers, Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, 2015, P24.

¹⁵MASSABIE-FRANCOIS.M, «Commerce international gestion des opérations import- export », Paris, édition Breal, 2008, P244.

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

- Les lettres de crédit stand-by de paiement qui sont émises en faveur de l'exportateur ou d'une banque pour des opérations commerciales ou le paiement de remises documentaires.

2.4.2. Garanties de paiement

Il existe deux types de garantie de paiement :

2.4.2.1. La lettre de crédit stand-by (LCSB)

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

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

Elle peut couvrir :

- L'exportateur pour le paiement de ses opérations commerciales
- L'importateur pour la livraison ou l'exécution des obligations contractuelles.

2.4.2.2. Autres garanties de paiement

Les garanties de paiements permettent à l'exportateur de s'assurer du paiement de la marchandise livrée grâce à l'engagement d'un tiers, souvent une banque, et ce dans le cas de la défaillance de l'importateur dans le cadre de certains crédits acheteur ou fournisseur.

Ces garanties entrent en vigueur le jour de leur émission et restent valable jusqu'au remboursement total du crédit pour lequel elles ont été émises.

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

« Le paiement se fait contre présentation des documents prouvant la défaillance de l'importateur et que l'exportateur a rempli ses obligations contractuelles »¹⁶.

2.4.3. Autres garanties

Trois garanties peuvent être émises :

2.4.3.1. La garantie pour connaissance manquant

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

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

Le montant de la garantie varie entre 150 à 200% du prix de la marchandise (valeur de la marchandise + les coûts).

2.4.3.2 .La garantie douanière

Nous distinguons deux types de garantie qui sont les suivantes :

A. La garantie d'admission temporaire

Dans la plupart des cas, les entreprises sont amenées à importer temporairement du matériel et équipement dans le pays de réalisation du projet et qui sera réexporté après la fin des travaux.

La mise en place de la garantie d'admission temporaire en faveur de l'administration douanière dispense l'entreprise importatrice du paiement des droits et taxes douanières exigibles à l'importation.

¹⁶ IGUERGAZIZ.W, Op Cit, P 27.

B. Le crédit d'enlèvement

« Le crédit d'enlèvement, qui peut être considéré comme un outil d'amélioration de trésorerie, permet de bénéficier d'un report de paiement qui ne peut excéder 30 jours. Le déclarant peut enlever ses marchandises dès celles-ci vérifiées par la douane. Cela a pour avantage de permettre à l'importateur de ne pas avoir à payer les taxes douanières à l'import avant cet enlèvement. Pour ce service rendu le transitaire en douane facture des frais d'avance de fonds qui sont taxables »¹⁷.

2.4.3.3. La garantie de découvert local

« La garantie de découvert local est délivrée par la banque de l'exportateur à un banquier étranger pour lui garantir le remboursement des découverts que celui-ci consent à l'exportateur pour financer les dépenses locales. L'entreprise exportatrice évite de la sorte le transfert de fonds. Du surcroît, il est fort intéressant pour l'entreprise exportatrice si une partie du contrat est payable en monnaie locale, ce qui évite alors le risque de change »¹⁸.

¹⁷<http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-d-enlevement.html>, consulté le 25/06/2016 à 13h11.

¹⁸<https://www.books.google.dz>, consulté le 25/06/2016 à 14h26.

Section2 : Les incoterms

Fréquemment, les parties à un contrat international utilisent des pratiques commerciales différentes, propres à chaque pays. Aussi, afin d'éviter tout malentendu, la Chambre de Commerce Internationale a fixé des règles uniformes qui donnent une définition précise des obligations respectives des parties.

1. Définition et objectifs

Pour mieux comprendre les incoterms, nous allons d'abord commencer par leur définition et présenter ensuite leur objectif.

1.1. Définition des incoterms

Il s'agit d'une abréviation anglo-saxonne de l'expression «International Commercial Terms», signifiant «termes du commerce international» et traduite en français par «C.I.V.» ou «conditions internationales de vente».

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par CCI à Paris en 1936. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.

Les incoterms sont régulièrement mis à jour, la dernière révision date de 2010 pour une application au 1er janvier 2011.

1.2. Objectifs

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale, mais qui peut également s'établir entre des opérateurs nationaux ou communautaires. Ils concernent essentiellement :

- les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue,
- la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise,
- ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.

1. Le rôle des incoterms¹⁹

Les incoterms ont trois rôles qui sont :

2.1. Répartition des obligations

Dans le cadre de contrats de commerce internationaux et nationaux, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, d'assurance et de livraison. Il s'agit donc aussi d'une répartition des frais de transport.

2.2. Transfert de risques

C'est de déterminer le lieu de transfert des risques (TR), c'est-à-dire le lieu à partir duquel sera défini qui du vendeur ou de l'acheteur aura à supporter l'avarie en cas de mauvaise exécution du transport. Le lieu de transfert de risque correspond également au lieu de livraison de la marchandise. Les règles Incoterms définissent les obligations de livraison qui incombent, en termes de délai, au vendeur.

2.3. Fourniture de documents

Il concerne la fourniture des documents et des informations. Qui, du vendeur ou de l'acheteur doit fournir quel document ? Cette fonction prend toute son importance en ce qui concerne la sûreté. La règle générale de fourniture et, surtout, de responsabilité des informations liées à la sûreté définie par les règles Incoterms est simple. Chacun, le vendeur et l'acheteur, est responsable des informations qui vont lui être utiles.

3. Les différents modes de classement des incoterms

Nous distinguons plusieurs modes de classement :

3.1. Classement par groupe (famille)

Les Incoterms sont classés en quatre groupes :

Les Incoterms E, F, C utilisés pour les ventes au départ

Les Incoterms du groupe D utilisés pour les ventes à l'arrivée

¹⁹ www.mondissimo.com , consulté le 29/06/2016 à 22h45.

3.1.1. Le groupe E

Le vendeur met les marchandises à la disposition de l'acheteur, dans ses propres locaux à l'usine.

3.1.2. Le groupe F

Le transport principal n'est pas acquitté par le vendeur, il remet seulement les marchandises à un transporteur désigné par l'acheteur.

3.1.3. Le groupe C

Le transport principal est acquitté par le vendeur, qui assume les frais mais ne supporte pas les risques encourus pendant le transport (risques de perte ou de dommage des marchandises) ni les frais supplémentaires dus à des faits postérieurs à l'embarquement ou l'envoi.

3.1.4. Le groupe D

Le vendeur supporte tous les frais et tous les risques qu'entraîne l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination convenu.

3.2. Classement selon le type de vente

Nous distinguons deux types de vente :

3.2.1. Vente au départ²⁰

Les incoterms de vente au départ font supporter à l'acheteur (dans une plus ou moins grande mesure) les charges et les risques liés au transport principal des marchandises. Le vendeur utilisera un de ces incoterms si son organisation n'a pas la capacité organisationnelle pour prendre en charge le transport, ou si les conditions de prix ou de sécurité dans le pays de destination ne sont pas satisfaisantes. L'acheteur qui ne dispose pas d'expérience en matière de transport les évitera quant à lui. Les incoterms de cette famille sont les plus couramment utilisés dans les ventes réalisées par les PME, qui disposent rarement des ressources suffisantes pour assurer un service de transport complet jusqu'à destination.

²⁰MONOD.D-P, Op Cit,P34-37.

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

On retrouve Huit termes différents dans cette catégorie, à savoir : **(EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CIF, CFR)**

Dans les quatre incoterms suivant, l'acheteur doit commander le transport et payer le fret ainsi que le dédouanement des marchandises dans le pays de consommation.

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

Le vendeur a le minimum de responsabilités, sa seule obligation étant de mettre la marchandise à la disposition de l'acheteur, dans son usine. Tout les frais et risques inhérents au transport de la marchandise, du point de chargement au lieu de destination, sont à la charge de l'acheteur qui fournit également le véhicule. Sauf convention contraire l'acheteur est responsable de chargement. La mise sous douane export est aussi à la charge de l'acheteur.

Mais si l'acheteur ne peut faire effectuer cette formalité ou si par habitude c'est l'exportateur qui s'en charge, il est préférable d'utiliser l'incoterm suivant FCA.

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

Dans cette incoterm l'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur, il doit acquitter le prix du transport depuis entrepôt du transporteur jusqu'au lieu de livraison. Donc le vendeur doit livrer les marchandises au transporteur désigné par l'acheteur.

Le transfert des frais et risques intervient au moment où le transporteur prend en charge la marchandise.

En cas de camion complet, wagon complet, container complet, le vendeur est responsable du chargement, et l'acheteur du déchargement, à leurs propres frais et risques.

Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à charge du vendeur.

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

Le vendeur a pour obligation de livrer la marchandise le long du navire sur le quai ou dans les allèges (barges ou péniches). L'acheteur doit supporter tous les frais. Il désigne le navire, paie le fret maritime.

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

Tous les frais et risques de perte ou dommage inhérents au transport de la marchandise, du point de chargement au lieu de destination, sont à la charge de l'acheteur.

Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à la charge du vendeur.

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

Le vendeur doit mettre la marchandise à bord du navire au port d'embarquement convenu dans le contrat de vente. Il doit s'occuper des formalités d'exportation et met sous douane la marchandise en vue de son exportation. C'est l'acheteur qui choisit le navire et paie le fret maritime.

Dès que la marchandise passe en bon état le bastingage du navire, les frais et risques sont transférés du vendeur à l'acheteur.

Dans les incoterms suivants, le vendeur doit commander le transport et payer le fret jusqu'au lieu de destination convenu.

3.2.1.5. CFR : (cost and freight), coût et fret (port de destination convenu)

Le vendeur choisit le navire et paie le fret maritime jusqu'au port de destination convenu. Il est également responsable du chargement sur navire et des formalités d'exportation. Il met sous douane la marchandise en vue de son exportation.

Dès que la marchandise a passé le bastingage du navire au port d'embarquement, le risque de perte ou de dommages aux marchandises ainsi que toute augmentation des frais sont transférés du vendeur à l'acheteur. Le transfert des risques est le même qu'en FOB.

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

Il ressemble au CFR, mais le vendeur a l'obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou dommages aux marchandises en cours de transport maritime, et c'est lui qui paie la prime. Il doit au minimum souscrire une assurance FPA (franche d'avaries particulières) sur la valeur CFR majorée de 10%. Elle doit être libellée dans la monnaie du contrat.

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

Le transporteur est choisi par le vendeur qui paie le fret pour le transport de la marchandise jusqu'au lieu de destination convenu. Dès que la marchandise est remise au transporteur, c'est l'acheteur qui prend en charge les risques d'avarie ou de perte de la marchandise, ainsi que l'augmentation des coûts en cours de transport. Le chargement et la mise sous douane sont à la charge de l'exportateur. Le dédouanement et le déchargement sont à la charge de l'acheteur.

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

En plus des obligations du CPT, le vendeur doit fournir une assurance transport contre les risques d'avarie ou de perte de la marchandise pendant le transport.

Elle doit couvrir au minimum le prix des marchandises majoré de 10%.

3.2.2. Vente à l'arrivée²¹

Les incoterms de vente à l'arrivée ne libèrent le vendeur de ses obligations que lorsque les marchandises arrivent à destination. Les coûts et les risques liés au transport sont à charge du vendeur jusqu'au lieu convenu. Le vendeur décharge ainsi l'acheteur de toute une série d'obligations et de risques, ce qui peut constituer un excellent argument de vente. De plus, il est parfois préférable pour le vendeur de rester maître du transport de ses marchandises jusqu'à leur livraison. Une des conséquences négatives de l'utilisation de ces incoterms est que le moment de la livraison et donc, souvent, du paiement est postposé à l'arrivée des marchandises à destination. En outre, ces incoterms seront évités par le vendeur s'il ne dispose d'aucune expérience en matière de transport, notamment vers la destination visée par l'incoterm.

Les incoterms de ventes à l'arrivée regroupent cinq termes : **(DES, DEQ, DDU, DDP, DAF)**

²¹ MONOD.D-P, OpCit, P37-38.

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

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

C'est au passage de la frontière précisée, que se fait le transfert des risques et frais. Le vendeur paie les frais et supporte les risques jusqu'à la frontière ; il se charge des formalités de mise sous douane.

C'est l'acheteur qui s'occupe des formalités douanières d'importation et paie les droits et taxes de douane dus.

Il n'y a pas d'obligation pour le vendeur d'assurer les marchandises.

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

Le vendeur a le choix du navire, il paie le fret et supporte les risques du transport maritime. Les formalités de mise sous douane à l'exportation sont à sa charge.

Le transfert des frais et des risques se fait à bord du navire au port de destination convenu, marchandises non déchargées.

C'est l'acheteur qui s'occupe des formalités douanières d'importation et paie les droits et taxes de douane dus.

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

Les transferts des risques et de frais ont lieu lorsque le vendeur met la marchandise à disposition de l'acheteur, sur le quai du port convenu dans le pays d'importation.

C'est l'acheteur qui est responsable des formalités de dédouanement dans le pays d'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles à la mise à la consommation.

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

Cet incoterm implique l'obligation maximum pour le vendeur. C'est le vendeur qui s'occupe de tout, il doit commander et payer le transport. Il doit dédouaner les marchandises à l'import, payer les droits et taxes exigibles. Il est responsable de tous les risques et frais jusqu'à la livraison chez l'acheteur.

3.2.2.5. DDU : (delivered duty unpaid), rendu droits non acquittés (lieu convenu)

Variante du DDP, il laisse les droits et taxes de douane à l'importation à la charge de l'acheteur.

Les quatre incoterms cités précédemment (DAF, DES, DEQ et DDU) ont été supprimés en 2010 pour être remplacés par DAT et DAP.

3.2.2.6. DAT: DeliveredAt Terminal (...Rendu au terminal au port ou au lieu de destination)

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

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

Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport. »²²

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

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

L'acheteur doit prendre possession des marchandises dès que celles-ci ont été livrées. Il a pour obligation de décharger les marchandises. Il prend en charge les risques et tous les frais dès que la livraison a été faite et constatée. C'est lui qui notifie au vendeur le lieu de destination. Il Prend en charge les formalités de douane import.

Il n'y a aucune obligation de contracter une assurance transport.»²³

²²<http://www.jay-ci-partenaire.fr/formation-import-export-et-commerceinternational/formation-aux-incoterms-icc-2010/> consulté le 24/06/2016 à 10h50.

²³ Idem.

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

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

3.3. Classement selon le mode de transport

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

3.3.1. Transport maritime ou fluvial : Les incoterms maritimes sont pour leur part quatre (CFR, CIF, FAS, FOB).

3.3.2. Transport multimodal : Les incoterms multimodaux sont au nombre de sept (CIP, DDP, FCA, CPT, EXW, DAP, DAT).

Les modifications des Incoterms2010/2000 sont :²⁴

- Suppression de quatre Incoterms DAF–DES–DEQ et DDU remplacés par DAT et DAP. La règle Incoterms DEQ est remplacée par le DAT et les Incoterms DAF / DES / DDU sont remplacés par le DAP.
- Les règles Incoterms demandent plus de précision au niveau de la rédaction des contrats en distinguant bien le lieu de livraison et le lieu de destination.

Il est important de souligner qu'en Algérie, l'assurance maritime doit être assurée par un organisme algérien. De ce fait, les incoterms CIF et CIP ne sont pas admis.

²⁴Jay ci partenaire, les incoterms version 2010, Op Cit, consulté le 20 /06/2016 à 20h20.

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

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

Tableau n°1 : Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat

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

V : Coût à la charge du vendeur

A : Coût à la charge de l'acheteur

Source : HADDAD.S & Collectif EPBI, « les Règles du Commerce International, Incoterms 2010 », Alger, édition Pages Bleues, 2011, P 45-46.

4. Les avantages et les limites des Incoterms

Les incoterms présentent des avantages et des inconvénients suivants :

4.1. Les avantages des Incoterms

- Gain de temps
- Gain de précision
- Langage universel permettant de mieux définir la livraison, le montant des frais, le transfert des risques et l'envoi de document ou données électronique généré par la vente
- Libre choix de l'incoterm par chacune des deux parties
- Négociation par le vendeur et l'acheteur au moment de l'accord

4.2. Les limites des Incoterms

- Les règles Incoterms n'ont pas pour vocation à tout régler : elles sont juste une condition de vente parmi tant d'autres...
- «L'incoterm ne précise pas à quel moment il y a transfert de propriété entre l'acheteur et le vendeur»²⁵.

La pratique du commerce international a changé en 10 ans (de 2000 à 2010) et les incoterms doivent refléter la pratique du commerce en général et du commerce international en particulier. Le travail de sensibilisation fait par l'Organisation Mondiale de Commerce (OMC), L'Organisation de Coopération et de développement économiques(OCDE) et les pays BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud) dans le cadre de la mondialisation des échanges a fait adhérer tous les acteurs du commerce international aux nouvelles règles pour aboutir à la version « Incoterms 2010 »

²⁵MEYER.V , ROLIN.C, « Techniques du commerce international », Paris, édition Nathan, SEJER, 2004, P45.

Section 03 : Les documents du commerce extérieur

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

Nous pouvons donc distinguer quatre types de documents cités ci-dessous :

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

1. Les documents de prix

Les documents de prix sont au nombre de cinq :

1.1. La facture pro forma

C'est un document essentiel à la conclusion d'une transaction de commerce international, elle représente une simple offre de prix. C'est en effet une sorte de devis qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de commande. Quant au vendeur, elle peut lui servir comme justificatif pour un préfinancement à l'exportation auprès de sa banque. La facture pro forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire.

1.2. La facture commerciale (définitive)

« C'est le document le plus important dans les échanges internationaux. Non seulement la facture matérialise la dette mais elle permet aux services des douanes de vérifier les principaux éléments de l'expédition. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement :

- l'identité des deux parties ;
- la nature et la qualité de la marchandise ;
- le numéro de commande ou de contrat ;

- les quantités ;
- le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires ;
- la date d'émission ;
- les délais de livraison ;
- les modalités d'expédition... »²⁶

1.3. La facture douanière

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

1.4. La facture consulaire

« Document établi par le vendeur d'une marchandise en vue de fournir à la douane du pays importateur tous les éléments dont elle a besoin pour l'identification et la tarification de la marchandise. Ces factures sont appelées "consulaires" parce qu'elles doivent généralement, pour être valables aux yeux de la douane du pays auquel les marchandises correspondantes sont destinées, comporter le visa des autorités consulaires qui représentent ce pays dans celui de l'exportateur »²⁷

1.5. Note de frais

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

2. 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 utilisés pour l'acheminement de la marchandise en question.

²⁶MONOD.D-P, Op Cit, P206.

²⁷http://academie-des-sciences-commerciales.org/dictionnaire_new/definition.php?id=3458, consulté le 26/06/2016 à 10h00.

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

2.1. Le connaissement maritime (Bill of lading)

Il est établi en trois exemplaires originaux par l'agent de la compagnie maritime, le capitaine du navire ou le transitaire pour le compte de la compagnie maritime attestant l'expédition de la marchandise. Ce document touche les contrats de vente associés aux incoterms FOB, CFR et CIF, DES et DEQ.

Le connaissement est à la fois :

- Récépissé d'expédition concernant le paiement ou le non-paiement de fret ;
- Contrat de transport entre l'exportateur et la compagnie de navigation ;
- Titre de propriété, transmissible par voie d'endos.

Le connaissement peut être au porteur nominatif ou à ordre.

2.1.1. Le connaissement « au porteur »

Il est extrêmement rare. La mention « au porteur » (bearer) est indiquée sous l'adresse du destinataire. Toute personne en possession du connaissement peut disposer de la marchandise.

2.1.2. Le connaissement nominatif (straight)

Il est un document dans lequel le destinataire est nommément désigné, seul ce dernier peut disposer de la marchandise. Un transfert de propriété ne peut se faire qu'au moyen d'une déclaration de cession (les endossements ne sont pas admis).

2.1.3. Le connaissement « à ordre »

La mention « to the order » ou « or order » peut être mentionnée avant ou après l'adresse du destinataire. Ce connaissement peut être transféré par le destinataire par simple endossement.

Il existe des mentions spéciales qui complètent le connaissement :²⁸

- A bord (on bord) : dans le cas où la marchandise a été réellement embarquée ;
- Reçu pour être chargé (received for shipment) : l'armateur prend en charge la marchandise mais non la mise à bord effective

²⁸IGUERGAZIZ.W, Op Cit, P 12.

Chapitre I : Environnement du commerce extérieur

- Avec réserve (unclean, dirty or foul) : dans le cas où la marchandise apparue défectueuse, le capitaine a le droit de refuser la mise à bord.
- Prière d'aviser (notify) : obligation d'avertir les ayants droit lors de l'arrivée de l'expédition
- Jeu complet (full set) : précision du nombre d'exemplaire originaux et copies constituant le dossier.
- Connaissance direct (through bill of lading) : établi pour plusieurs transbordements possibles via tout port ou autre moyen de transport.
- Sans transbordement (direct bill of lading) : interdisant tout transbordement au cours du voyage

Il existe un autre connaissance nommé charte partie.

➤ **Connaissance de charte partie (charter party)**

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 connaissance classique où la marchandise suivra un itinéraire direct, du port d'embarquement à celui de destination.

2.2. La lettre de transport aérien (LTA) ou AirwayBill (AWB)

Ce document est régi par la convention de Varsovie du 12 octobre 1929 , il est établi en trois originaux par une compagnie d'aviation sous forme nominative, donc elle n'est pas transmissible par endos.

2.3. Le duplicata de lettre de voiture internationale (DLVI) : appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill).

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

2.4. Récépissés de sociétés de courrier express ou de la poste (Courrier or post receipts)

C'est un document non négociable, émis par la poste ou par une société de courrier, indiquant que les marchandises ont été reçues pour livraison. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

2.5. 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. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.

3. Les documents 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 relative aux assurances du 09.08.1980, à l'exception des contrats qui sont imputés sur les lignes de crédit conclues avec les institutions internationales (Banque Mondiale(BM), Banque Africaine de développement(BAFD), Fond Monétaire International(FMI)...).

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'assurée, le mode de transport, le mode de constat des avaries et la compétence des tribunaux...

3.1.La police flottante (police d'abonnement)

C'est un contrat global d'une durée de 6 mois à un an en général. Elle couvre toutes les expéditions des marchandises en provenance de l'étranger pour le compte de l'importateur assuré ; à chaque expédition, la compagnie d'assurance délivre au client un document justificatif « le certificat d'assurance ».

3.2. La police au voyage (l'assurance au cas par cas)

C'est un contrat qui couvre une expédition donnée, pour un trajet, une valeur et une relation bien déterminée.

3.3. La police à alimenter

«Cette formule est particulièrement bien adaptée pour les gros contrats qui nécessitent pour l'exécution plusieurs expéditions. Elle couvrira l'ensemble des expéditions relatives à une commande ou un contrat»²⁹.

3.4. La police tiers chargeurs

Elle permet aux compagnies d'assurances de mettre à la disposition des transporteurs ou transitaires pour le compte de leurs clients une couverture des risques liés au transport.

3.5. Le certificat d'assurance

Il est en principe établi par la compagnie d'assurance généralement pour 110% de la valeur de la marchandise incluant le transport jusqu'à destination.

3.6. L'avenant

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

4. Autres documents

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

4.1. Le certificat d'origine

Ce document est la preuve de l'origine des marchandises. Il est établi généralement par la chambre de commerce pour les produits fabriqués dans le territoire national.

4.2. Visa d'origine

Dans cette éventualité, la facture comporte une attestation d'origine. Qu'il suffit de faire viser par la chambre de commerce.

4.3. Certificat d'origine consulaire

Délivré par les services consulaires ou l'ambassade du pays importateur, attestant la validité du certificat d'origine.

²⁹MEYER.V , ROLIN.C ,Op Cit ,P 68.

4.4. Liste de colisage (Parking List)

Elle comporte des détails précis concernant les marchandises, le poids, le conditionnement, le volume, le contenu de chaque colis...

4.5. Note de poids

Revêtant un caractère officiel, il doit être émis par un organisme officiel ou un peseur-juré. Il reprend le poids net et le poids brut des marchandises.

4.6. Certificat d'analyse

Etabli par un expert ou un laboratoire, il doit être conforme aux normes indiquées dans l'ouverture du crédit documentaire.

4.7. Certificat sanitaire

Se rapporte à certaines marchandises comestibles. Il est établi soit par un vétérinaire soit par un organisme sanitaire officiel.

4.8. Certificat vétérinaire

Document identique au précédent, mais relatif aux animaux morts ou vivants.

4.9. Certificat phyto-pathologique ou phyto-sanitaire

Documents concernant les plantes, fleurs, fruit ou semences.

4.10. Certificat de qualité

C'est un certificat émis par un organisme officiel attestant la bonne qualité de la marchandise.

4.11. Certificat d'agréege

Etabli par un organisme spécialisé ou un représentant de l'acheteur, ce document est à la fois qualitatif et quantitatif.

Cette liste n'est pas limitative, l'importateur peut exiger des certificats spécifiques selon la nature de la marchandise, et chaque pays peut imposer d'autres documents selon la réglementation en vigueur.

Conclusion du premier chapitre

Nous avons essayé de présenter, dans ce premier chapitre les différents risques et garanties inhérent au contrat internationaux et de soulever certains aspects techniques liés aux opérations du commerce extérieur, tels que les Incoterms et les documents du commerce extérieur.

Du fait de l'éloignement géographique, de la méconnaissance, des différences linguistiques et réglementaires, les contractants ont du mal à se faire confiance. Le vendeur veut être payé avant d'expédier la marchandise, l'acheteur, de son côté, veut s'assurer de la conformité de l'expédition avant de régler la facture. Les intérêts des deux parties étant divergents, l'introduction d'un intermédiaire (une banque généralement) afin de rassurer et de satisfaire les deux parties est nécessaire. La technique de paiement la plus élaborée et la plus adéquate dans ce cas est «Le crédit documentaire ».

Chapitre II :
Crédit documentaire
technique de paiement
internationale

Introduction au deuxième chapitre

Plusieurs moyens de paiement peuvent être utilisés dans les relations commerciales internationales. Parmi eux, le crédit documentaire tient une place prépondérante et il est largement utilisé dans le monde entier. Bien maîtrisé, il offre sans conteste la meilleure sécurité de paiement et est utilisable pour tout type de contrat, de marchandises ou d'opération commerciale.

Il constitue une garantie que 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, et l'acheteur 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 ce présent chapitre nous allons nous intéresser aux aspects théoriques relatifs au crédit documentaire pour mieux comprendre par la suite son déroulement, ainsi, nous allons procéder dans la première section à la présentation des généralités sur cette technique de paiement, et dans la deuxième et troisième section nous présenterons les formes que peut prendre le crédit documentaire selon plusieurs critères.

Section 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. Définitions et origine du crédit documentaire

Le crédit documentaire est régi par les Règles et Usances Uniformes « R.U.U »³⁰ de la Chambre de Commerce Internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version est publiée en juillet 2007 (la publication de référence est actuellement la brochure n° 600). Ainsi pour le définir, nous nous référons en premier lieu à la définition donnée par la brochure n°600.

1.1. Définitions

En effet, l'article 2 des règles usances et uniformes définit le crédit documentaire 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 effets 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 .* »³¹

Quand à Haddad, il le définit comme suit :

« *Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (la banque émettrice) s'engage d'ordre et pour compte de son client importateur (le donneur d'ordre) à régler à un tiers exportateur (le bénéficiaire) dans un délai déterminé, via une banque intermédiaire (la banque notificatrice) un montant déterminé contre la remise de document strictement conformes justifiant la valeur et l'expédition des marchandises »*³².

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

³¹ Article 2 des RUU 600.

³²Haddad.S&collectif ,OpCit, P10.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

1.2. Origine du crédit documentaire³³

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, et 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, et à partir de là, elle est devenue la technique la plus utilisée dans le financement des opérations entre pays.

Le crédit documentaire trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité : la lettre de crédit. Cette dernière était émise par un marchand ou un banquier et adressée à un correspondant d'une ville voisine ou d'un pays étranger, dans le but de prier ce dernier de mettre à la disposition du bénéficiaire les fonds dont il aurait besoin et ce, à concurrence d'un certain montant donné. Cette origine se trouve encore dans la terminologie utilisée par la pratique anglo-saxonne pour le crédit documentaire : « commercial letter of credit » (lettre de crédit documentaire). 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.

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.

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.

³³LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999, P 15.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

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.

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.

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 maîtresse.

3. Les intervenants du crédit documentaire³⁴

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

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 désire et le mode de règlement.

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.

³⁴LEGRAND.G, MARTINI.H, Op Cit, P 150.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

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.

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 confirmante.

3.5. Banque confirmatrice

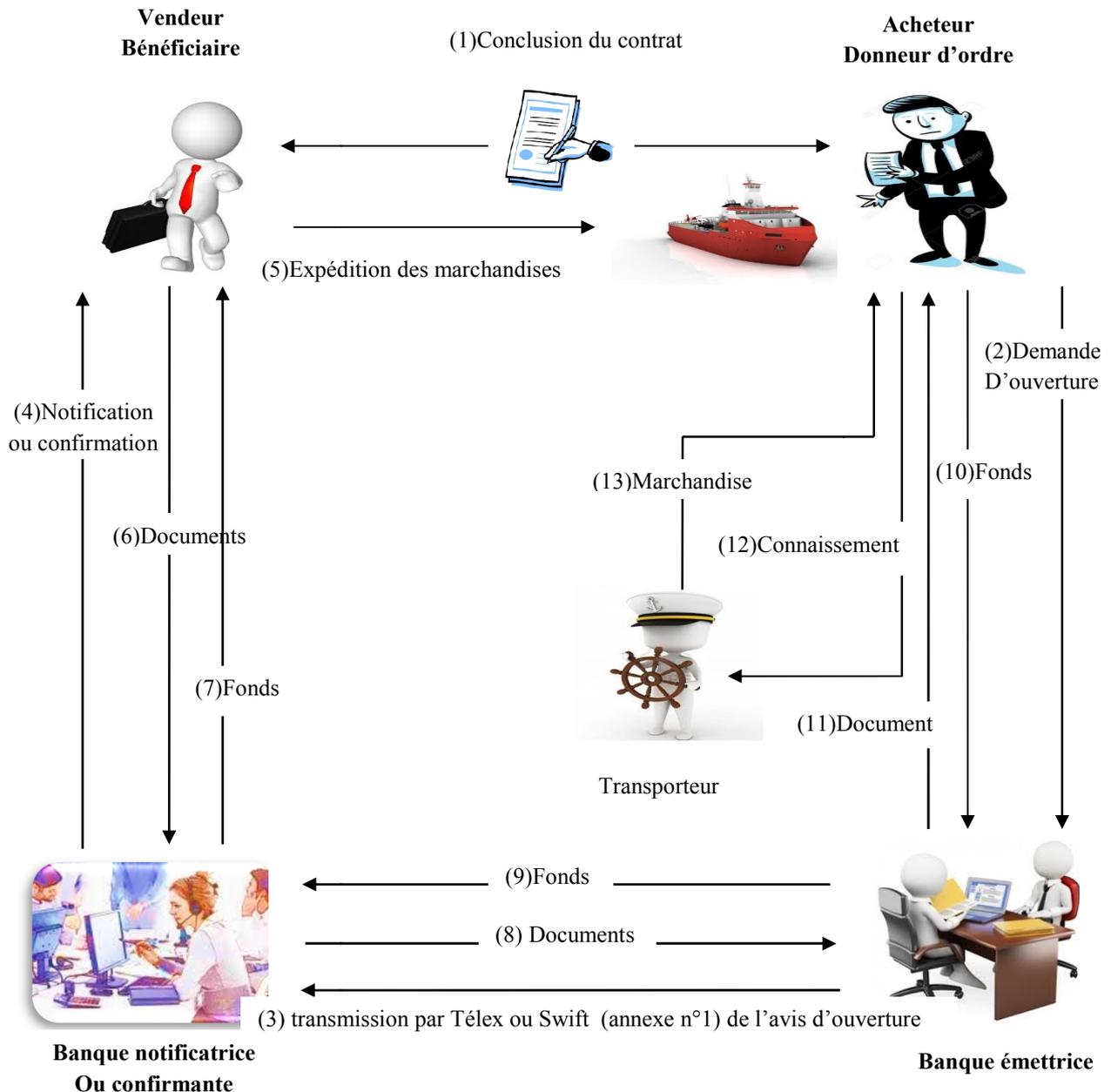
Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé, la banque confirmante (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si les documents requis sont présentés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

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

4. Le mécanisme du déroulement du crédit documentaire³⁵

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°3 : Schéma représentative du déroulement du crédit documentaire



Source : MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, « Crédits documentaires, lettres de crédit stand by, cautions et garanties. guide pratique »,Paris, édition Revue banque, 2007,P 51.

³⁵MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, Op Cit , P51.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

Etape 01 : Acheteur et vendeur ont conclu un contrat qui prévoit un paiement 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

Cette étape consiste en la demande de l'acheteur à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur d'un vendeur étranger, et qui doit être notifié par la banque de ce dernier. Pour émettre la demande d'ouverture, l'acheteur est tenu de remplir un formulaire en spécifiant 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 le mode de transport et l'incoterm prévus au crédit tout en tenant compte de la date limite d'expédition.

Rappel : la banque qui est chargée de recevoir les documents, de les analyser pour payer à vue ou à usance, accepter ou négocier s'appelle la banque réalisatrice. Dans un crédit documentaire export, le crédit est souvent réalisable aux caisses de la banque notificatrice ou de la banque confirmante. On parle de banque désignée pour réaliser le crédit ou de banque réalisatrice.

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.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

Etape 07 : Paiement du bénéficiaire

Deux cas peuvent se présenter :

Cas où le crédit est confirmé : si les documents sont jugés conformes, le bénéficiaire est payé par la banque confirmante (réalisation par paiement à vue). Le vendeur s'est dessaisi de la marchandise et il est payé quelques jours plus tard.

Il est à noter que la banque émettrice dispose de 5 jours ouvrés en RUU 600 pour analyser les documents et émettre d'éventuelles réserves.

Cas où le crédit n'est pas confirmé : la banque notificatrice n'est pas tenue de payer. Soit elle procède à un appel de fonds (message Swift) dans lequel elle indique que les documents sont conformes et qu'elle demande le paiement, soit la couverture est immédiate car la banque émettrice dispose d'un compte dans les livrets de la banque notificatrice. Dans ce cas cette dernière débite le compte de la banque émettrice et paie le bénéficiaire.

D'autre part, si la banque notificatrice paie avant d'avoir reçu les fonds de la banque émettrice, elle effectue le paiement et se réserve le droit de réclamer le remboursement des fonds au bénéficiaire si elle n'a pas été remboursée par la banque émettrice. Généralement cette procédure est réservée aux bons clients de la banque.

A la différence de la banque confirmante, la banque non confirmante ne supporte pas le risque technique. Cela signifie que tant que les documents ne sont pas reconnus conformes par la banque émettrice, le paiement de la banque notificatrice est réalisé « sauf bonne fin ».

Etape 08 : Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice ou confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice et demande à être payée.

Le crédit est confirmé : si le crédit documentaire est confirmé et payable à vue, les documents sont transmis à la banque émettrice et, par ailleurs, le paiement sera effectué par la banque confirmante selon les délais de remboursement spécifiés dans l'accréditif.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

Si le crédit est non confirmé : les documents sont transmis à la banque émettrice avec un appel de fonds (si les documents sont conformes) ou « à l'encaissement » si les documents ne sont pas conformes. La banque émettrice garde sa liberté d'appréciation et dispose de la possibilité de demander à l'acheteur d'accepter les irrégularités. En fonction du sort réservé à cette remise de documents, la banque émettrice paie si les irrégularités sont levées. Dans le cas contraire, elle retourne les documents à la banque notificatrice.

Si le crédit est réalisable à la caisse de la banque émettrice : (ce qui induit que le crédit n'a pas été confirmé officiellement par une autre banque), les documents sont directement transmis par la banque notificatrice à la banque émettrice chargée de réaliser le crédit. Le bénéficiaire a la possibilité de solliciter un contrôle de documents par la banque notificatrice afin de ne pas transmettre des documents irréguliers. Cette solution est moins confortable pour le bénéficiaire.

Etape 09 : Remboursement de la banque notificatrice

En fonction des modalités de remboursement entre les banques prévues dans les instructions « banque à banque » de l'accréditif, la banque émettrice est tenue de rembourser la banque notificatrice si celle-ci a effectué le paiement de l'opération.

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 la liasse documentaire. Bien évidemment, lors de la levée des documents, la banque émettrice débite l'acheteur sous déduction des sommes déjà perçues au titre de la provision constituée lors de l'ouverture du crédit.

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 (connaissance) 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.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

Le crédit documentaire permet donc à l'exportateur de se faire payer le montant des marchandises expédiées. En contrepartie, l'importateur reçoit, dans des délais stricts, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraudes).

5. Les irrégularités du crédit documentaire³⁶

Le crédit documentaire contient des irrégularités mais avant de les citer nous allons d'abord définir la notion de réserve.

5.1. Définition de la réserve

La notion de « réserve » désigne une irrégularité relevée en tant que telle par le banquier, étant entendu que certaines irrégularités peuvent ne pas donner lieu à l'émission d'une réserve. Même si les banquiers considèrent qu'il n'y a pas d'irrégularité sans importance, on peut néanmoins diviser les réserves en 2 catégories : les réserves mineures et les réserves majeures.

5.1.1. Les réserves mineures

D'une manière générale, on peut considérer comme mineure, toute réserve sans importance, de pure forme, dont on peut penser qu'elle pourrait être légitimement levée par le client, du fait qu'elle ne laisse en rien présager un problème sur l'exécution du contrat (par exemple une divergence sur un numéro de facture...).

5.1.2. Les réserves majeures

Par contre, sera considérée comme majeure ou grave, toute réserve relevée par le banquier qui peut faire penser d'une manière ou d'une autre à une mauvaise exécution du contrat (par exemple : un B/L « unclean », des documents « anciens », une date limite d'expédition dépassée, un certificat d'assurance ne couvrant pas tous les risques prévus dans le crédit...).

5.2. Les irrégularités les plus fréquentes

Un certain nombre d'irrégularités sont régulièrement rencontrées. Sans vouloir être exhaustif, nous pouvons citer les exemples suivants :

³⁶<http://adelformation.com/wp-content/uploads/2015/03/Comment-gerer-les-irrégularités-dans-les-crédits-documentaires.pdf> , consulté le 30/07/2016 à 15h05.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

- Documents « anciens », c'est-à-dire présentés au-delà du délai de 21 jours à partir de la date d'expédition. ;
- Absence de signature sur les documents ;
- Expédition tardive (dépassement de la date limite d'expédition) ;
- Documents non concordants (quantité, valeur, références) ;
- Expédition incomplète ;
- Désignation de la marchandise non-conforme ;
- Dépassement du montant autorisé ;
- Document de transport ou d'assurance non endossé d'une manière correcte ;
- Document d'assurance non émis sous une forme requise ou avec un montant insuffisant ;
- Document d'assurance ne couvrant pas tous les risques prévus dans le crédit ;
- Marchandise expédiée entre deux ports qui ne correspondent pas à ceux indiqués dans le crédit documentaire.

6. Les avantages et inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire présente des avantages et des inconvénients qui sont les suivants :

6.1. Les avantages du crédit documentaire³⁷

- 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.

³⁷ IGUERGAZIZ.W, Op Cit,P 21.

6.2. Les inconvénients du crédit documentaire

- 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 et peut résulter d'une erreur dans la vérification des documents. Le risque d'insolvabilité de la banque émettrice, le risque politique ainsi que celui de non transfert, ne sont pas à écarter.

7. La domiciliation bancaire

Depuis le mardi 15 Mars 2016, une nouvelle mesure a été imposée par la banque d'Algérie aux importateurs comme aux exportateurs algériens, cette mesure consiste en la pré-domiciliation électronique qui représente un préalable à tout acte définitif de domiciliation d'une opération de commerce extérieur. En effet, la pré domiciliation est considérée comme la première étape à accomplir par l'opérateur économique. Une fois ce dernier s'est inscrit par voie électronique il passe à la deuxième étape qui est obligatoire à savoir la domiciliation bancaire.

7.1. La pré domiciliation électronique

« Il s'agit d'une formule électronique d'inscription qui invite l'opérateur à fournir tous les renseignements concernant son entreprise comme les statuts, le numéro de registre de commerce, le NIF (Numéro d'identification fiscale) et la raison sociale.

Une fois l'inscription électronique terminée, une notification électronique, c'est à dire un mot de passe, est alors adressée à l'opérateur définissant ses droits d'accès au site pré-domiciliation. Le client inscrit disposera dès lors d'un "accès accommodé, direct et sécurisé" pour formuler et valider sa demande de pré-domiciliation via une fenêtre à renseigner désignée "identification client". Les renseignements à remplir portent sur le code client, la raison sociale, le NIF et le NIN (Numéro d'identification nationale unique), le numéro du registre de commerce, le numéro de la licence d'importation, la référence d'agrément d'exercice d'activité, la définition de l'activité (production-revente en l'état), la nature de la

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

marchandise et enfin l'objet, le numéro, la date, le montant ainsi que les modalités de paiement de la facture »³⁸.

La pré-domiciliation a été instaurée principalement pour éviter les actes illégaux dans les opérations de commerce extérieur, selon les directives de la banque d'Algérie, cette mesure entre dans le cadre de l'amélioration du dispositif de contrôle et de facilitation administrative de traitement des opérations de commerce extérieur.

7.2. Traitement de la domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire³⁹ concerne l'enregistrement et la légalisation des opérations d'importation et d'exportation. Elle permet à ces dernières de démarrer dans un cadre juridico-bancaire bien déterminé, et leur permet d'avoir une assise légale et conforme à la réglementation.

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

Le principe du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandise, doit correspondre un flux financier réalisé dans le strict respect des dispositions de transferts et de mouvements de capitaux.⁴⁰

Conformément aux dispositions du règlement de la banque d'Algérie N°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises la domiciliation d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou services consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire.

³⁸ <http://www.algerie-focus.com/2016/03/136661/>, consulté le : 14/08/2016 à 19h03.

³⁹ La domiciliation bancaire était régie par les dispositions des règlements n°91-12 relatif à la domiciliation bancaire des importations, le règlement n°91-13, relatif à la domiciliation des exportations hors hydrocarbures, en 2007 elle a fait l'objet de nouvelles dispositions édictées par le règlement N°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

⁴⁰ Guerigui.CH, le financement du commerce extérieur par les banques algériennes, mémoire de magister en droit bancaire et financier, Faculté de droit de l'université d'Oran, Algérie, 2014, P101 : <http://theses.univ-oran1.dz/document/TH4277.pdf> , consulté le 14/08/2016 à 23h15.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

Ainsi, « la domiciliation est préalable à tout transfert/rapatriement de fonds, engagement et/ou au dédouanement. »⁴¹

En revanche, certains contrats d'importation ne sont pas soumis à l'obligation de domiciliation bancaire. Le règlement cité ci-dessus définit, dans ses articles 29 et 33 et 58 la liste des contrats en question :

- Les opérations de transit ;
- Les importations/exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leur usage personnel, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisées par les nationaux immatriculés auprès des représentations diplomatiques et consulaires algériennes à l'étranger lors de leur retour définitif en Algérie, conformément aux dispositions des lois de finances ;
- Les importations dites sans paiements réalisées par les agents diplomatiques et consulaires et assimilés ainsi que ceux des représentations des entreprises et des établissements publics à l'étranger lors de leur retour en Algérie ;
- Les importations/exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur de 100.000 DA en valeur FOB ;
- Les importations/exportations d'échantillons, de dons et marchandises reçues dans le cas de la mise en jeu de la garantie ;
- Les importations de marchandises réalisées sous le régime douanier suspensif. Les déclarations en douanes relatives aux importations/exportations visées ci-dessus doivent être revêtues de la mention importation/exportation non domiciliée.
- La domiciliation des contrats d'exportation n'est pas requise pour :
 - Les exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à paiement de prestations par rapatriement de devises ;
 - Les exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre-valeur de cent mille dinars (100.000 DA) faites par l'entremise d'Algérie-poste.

7.3. La domiciliation des importations

La domiciliation des importations s'effectue par plusieurs étapes mais avant de citer ces dernières nous allons d'abord la définir comme suit :

⁴¹ Article 29 du règlement N°07-01, JORA n°31 du 15 Moharam 1428 correspondant au 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises : <http://www.droit-afrique.com/upload/doc/algerie/Algerie-Reglement-2007-01transactionscourantes.pdf>, consulté le 16/08/2016 à 14h21.

7.3.1. Définition

« La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation des biens ou services est obligatoire. Elle consiste pour un importateur à faire le choix d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de changes. La domiciliation constitue l'opération préalable à tout début d'exécution physique et financière du contrat commercial, et donne lieu à la délivrance d'un numéro par la banque domiciliataire. »⁴²

7.3.2. Conditions préalables à la domiciliation

Avant de procéder à la domiciliation, le banquier est tenu de s'assurer que les conditions légales et réglementaires liées à l'importation sont réunies. Il s'agit notamment de vérifier que :

- L'opérateur n'est pas frappé d'une mesure d'interdiction d'exercer les opérations du commerce extérieur
- L'opérateur dispose d'un registre de commerce en cours de validité et d'une carte fiscale ;
- L'opérateur dispose d'une surface financière comme garantie de solvabilité ;
- Les engagements financiers au titre d'opérations d'importations sont couverts soit par des provisions constituées soit par des autorisations de crédits ;
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce.

7.3.3. Procédure de domiciliation

Le traitement d'un dossier de domiciliation fait appel au respect de trois phases :

- La phase ouverture ;
- La phase gestion ;
- La phase apurement.

⁴² Document interne remis par la Banque Extérieure d'Algérie (BEA), agence de Tizi Ouzou.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

7.3.3.1. Ouverture du dossier

La domiciliation d'une opération d'importation se fait sur présentation par le client :

- D'une demande d'ouverture de la domiciliation (annexe n°5) ;
- D'une facture pro forma ou contrat commercial ;
- D'une lettre d'engagement à l'importation (annexe n°6).

Une fois ces documents vérifiés et reconnus conformes, le préposé à l'opération attribue un numéro de domiciliation, ouvre une fiche contrôle et comptabilise l'opération.

A. Attribution d'un numéro de domiciliation

Le préposé procède à la matérialisation de la domiciliation en saisissant l'opération sur Delta V8 ce qui donne lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation.

Par la suite, il procède à l'apposition du cachet de domiciliation sur le support de la transaction. Ce cachet comporte la « codification de la domiciliation » qui est composée de 21 chiffres récapitulés en huit(08) cases distinctes et se décompose dans l'ordre suivant :

Banque Extérieur d'Algérie, Agence de Tizi Ouzou							
Date : 30.03.2016							
A	B	C	D	E	F	G	H

A : code Wilaya (deux chiffres ex : 15) ;

B : code agrément de la banque (deux chiffres: 03) ;

C : code agrément du guichet au niveau de la wilaya de Tizi Ouzou (deux chiffres:01) ;

D : l'année en cours (quatre chiffres ex : 2016) ;

E : le trimestre (un chiffre ex : 2) ;

F : nature de l'opération : opération simple (deux chiffres ex : 10) ;

G : numéro de répertoire. (Répertoire DI : série 00001 à 79999 ; répertoire DIP : série 80001 à 99999) ;

H : code monnaie norme ISO (USD pour le Dollar, EUR pour l'Euro européen :...etc.).

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

B. Ouverture d'une fiche de contrôle

Pour chaque opération de domiciliation, on ouvre une fiche de contrôle réglementaire (modèle FDI (Fiche de déclaration à l'importation) : délai normal une année) ou FDIP (Fiche de déclaration d'importation du produit) : délai spécial au-delà d'une année), le but étant le suivi et la gestion du dossier domicilié jusqu'à l'apurement. De ce fait, elle doit être remplie de façon à faire apparaître les renseignements aussi complets que possible. En outre, elle doit contenir un exemplaire de la facture domiciliée.

C. Comptabilisation de l'opération

La domiciliation bancaire donne lieu au paiement d'une commission et taxe d'un montant fixé par les conditions de banque pour rémunérer le service rendu. Le système débite automatiquement le compte du client du montant de la commission de domiciliation qui est fixée, selon les conditions bancaires.

Débit	Client
Crédit	Commission de domiciliation et taxe

7.3.3.2. La gestion du dossier

La période de gestion du dossier de domiciliation s'étale entre la date d'ouverture du dossier et celle de son apurement. Durant cette période, la banque domiciliataire doit suivre de près les dossiers pour les compléter, le cas échéant, des documents nécessaires à leur apurement. Ainsi, la banque contrôle et s'assure du règlement financier de l'opération d'importation.

A. Contrôle du dossier

La fiche de contrôle est établie justement à cet effet, tous les dossiers doivent faire l'objet de :

- Une vérification au sixième mois ;
- Inventaire au huitième mois ;
- Etablissement d'un bilan au neuvième mois ;
- Décision de la banque au dixième mois (apurement).

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

- trois mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant ;

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

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

Dans le cas d'un dossier incomplet, l'agence, au moyen d'une lettre de réclamation, demande à son client de régulariser sa situation.

B. Règlement financier

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

Le règlement avant dédouanement peut se faire sous les formes suivantes : acompte, remise documentaire, crédit documentaire et ordre de paiement émis.

Quant au règlement après dédouanement, Il est réalisé par transfert simple. Son exécution est subordonnée à la remise du document douanier, en l'occurrence le D10.

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

7.3.3.3. L'apurement du dossier

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). Il s'effectue en deux étapes distinctes : l'inventaire et l'établissement du bilan

A. L'inventaire

Le préposé de l'opération examine tous les dossiers et s'assure en premier lieu de la présence de tous les documents : facture définitive dûment domiciliée, document douanier « D10 » exemplaire banque, la formule 4 retournée par la Banque d'Algérie ainsi que les documents d'expédition.

Les comptes rendus d'apurement doivent faire l'objet de déclarations régulières à la Banque d'Algérie et cela deux fois par an :

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

-Au 30 avril : pour les dossiers ouverts au premier semestre de l'année précédente.

-Au 31 octobre : pour ceux ouverts au deuxième semestre de l'année écoulée.

B. l'établissement du bilan

Tous les dossiers étant complets, le préposé de l'opération confronte la valeur nette transférée (celle portée sur la formule 4) et la valeur dédouanée (celle reprise dans le document douanier « D10 »). Quatre cas peuvent se présenter :

➤ **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 4, celui du document douanier D10 et celui de la facture commerciale).

➤ **Dossier en insuffisance de règlement**

Si le montant de la formule 4 est inférieur à celui du document douanier. Ce qui fait état d'un transfert financier inférieur au flux physique.

➤ **Dossier en excédent de règlement**

Dans ce cas, le flux financier est supérieur au flux physique. Cette situation est constatée lorsque le montant de la formule 4 est supérieur à celui du document douanier.

➤ **Dossier non utilisé ou annulé**

Il s'agit d'un dossier qui ne comporte ni la formule 4, ni de justificatif douanier (D10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

En tout état de cause, le banquier établit un compte rendu du contrôle des dossiers d'importation, qu'ils soient à délai normal (DI) ou à délai spécial (DIP), qu'il adressera à l'intention de la Direction des Services Etrangers et du Contrôle des Changes de la Banque d'Algérie.

7.4. La domiciliation des exportations

La domiciliation des exportations s'effectue en plusieurs étapes mais avant de citer ces dernières nous allons la définir comme suit :

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

7.4.1. Définition

« Les exportations de marchandises sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable. Celle-ci consiste pour l'exportateur à faire un choix avant la réalisation de son exportation, d'une banque auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires. Les banques doivent s'assurer avant l'ouverture de dossier de domiciliation que les conditions légales et réglementaires de l'exportation sont réunies. »⁴³

« La domiciliation des exportations est régie par le règlement 07-01 du 03 février 2007, sont dispensées de cette obligation, les opérations énoncées, à l'article 33 du règlement N°07-01. »⁴⁴

7.4.2. Procédure de domiciliation

Pour ce qui est du traitement des dossiers de domiciliation à l'exportation, la banque domiciliaire suit les mêmes étapes que pour la domiciliation des importations. En effet, après l'ouverture du dossier, le préposé à l'opération doit assurer la gestion et l'apurement du dossier.

7.4.2.1. Ouverture du dossier

L'exportateur se fait ouvrir un dossier de domiciliation en présentant à la banque la demande d'ouverture du dossier de domiciliation dûment remplie et signée, l'original et deux copies du contrat commercial ainsi une autorisation d'exportation lorsqu'elle est requise. Après vérification de la conformité de ces documents par le préposé à l'opération. Ce dernier appose le cachet de "domiciliation exportation" portant mention du numéro de domiciliation et établit la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

La fiche de contrôle peut être à court terme(C .T) ou à moyen terme(M .T) selon qu'il s'agit d'une exportation dont le délai de paiement est à court ou à moyen terme.

⁴³IGUERGAZIZ.W, Op Cit, P06.

⁴⁴Article 33 du règlement N°07-01, JORA n°31 du 15 Moharam 1428 correspondant au 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et comptes devises :<http://www.droit-afrique.com/upload/doc/algerie/Algerie-Reglement-2007-01transactionscourantes.pdf>, consulté le 16/08/2016 à 16h45

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

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

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

➤ **Attribution du numéro de domiciliation**⁴⁵

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

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

A : Numéro du guichet domiciliaire

B : Année et trimestre

C : Procédure de domiciliation (CT ou MT)

D : Numéro chronologique extrait extra comptable.

7.4.2.2. 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, le préposé à l'opération doit suivre le dossier afin de s'assurer que tous les documents ont été délivrés par le client et intervenir en cas de défaut tout en se rapprochant de ce dernier pour compléter son dossier.

« Les exportateurs sont tenus de rapatrier le produit de leurs exportations à la date d'exigibilité de paiement, laquelle ne doit pas, sauf autorisation préalable, se situer au-delà de 120 jours date d'expédition des marchandises si le rapatriement des fonds est effectué par une banque autre que la banque domiciliaire ; celle ayant procédé au rapatriement des fonds est tenue d'adresser à la banque domiciliaire l'avis de rapatriement et le duplicata de la facture définitive. Après le rapatriement, les exportateurs bénéficient selon la réglementation en vigueur, de tout ou d'une partie de ce produit en devises. »⁴⁶

⁴⁵ GUERIGUI.CH, Op Cit,P116.

⁴⁶ IGUERGAZIZ.W, Op Cit,P07.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

7.4.2.3. Apurement⁴⁷

La banque domiciliataire apure le dossier s'il est régulier. Dans le cas contraire, elle invite l'exportateur à le régulariser. En cas des carences de celui-ci, et passé un délai d'un mois, le dossier est signalé à la Direction du Contrôle des Changes de la Banque d'Algérie.

Les banques domiciliataires sont tenues de contrôler les exportations domiciliées par trimestre civil, et d'adresser à la Banque d'Algérie (Direction du Contrôle des Changes) un compte rendu des résultats d'apurement dans le mois qui suit le trimestre de contrôle.

⁴⁷IGUERGAZIZ.W, Op Cit,P07.

Section2 : Crédit documentaire selon le degré de sécurité et le mode de réalisation

Le crédit documentaire est réputé d'être un mode de règlement efficace et sécurisant, cela dit, sa technique reste compliquée pour certains opérateurs qui n'hésitent pas avoir recours aux conseils de leur banque, en ce qui concerne le choix du type du crédit documentaire ou du mode de réalisation dans une opération d'importation ou d'exportation. Cependant, il existe différentes variantes du crédit documentaire, classées selon trois grands critères à savoir : le critère « de sécurité », le critère « mode de réalisation » et les crédits documentaires spéciaux. Dans cette section nous traiterons les deux premiers critères.

1. 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.

1.1.Crédit documentaire révocable

Il s'agit d'un crédit documentaire qui peut être amendé ou annulé à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire, par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur. Ce type de crédit n'offre donc pratiquement aucune sécurité au bénéficiaire. « Ce type de crédit n'est plus prévu en RUU 600 mais la mention « révocable » peut être insérée si les parties le souhaitent. »⁴⁸

1.2. 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 de payer jusqu'à expiration de la validité du crédit en faveur du vendeur, quelle que soit l'évolution de la situation de son client même en cas de défaillance de l'importateur. Ce type de crédit est basé sur l'engagement irrévocable de la banque émettrice vis-à-vis du vendeur d'effectuer ou de faire effectuer un règlement contre la présentation, par ce dernier, des documents conformes aux exigences (instruction) de

⁴⁸ MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J , Op Cit , P42.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

l'acheteur. Ce crédit est nettement plus sûr pour le vendeur que le précédent. Néanmoins l'exportateur supporte les risques de :

- Changement de politique de transferts de devises vers l'étranger ;
- Force majeure non stipulé explicitement dans le contrat ;
- Cessation de paiement du pays de l'importateur.

1.3. 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 ou d'une grande banque internationale (la banque confirmante), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer. Soit le donneur d'ordre, quand il demande l'ouverture du crédit documentaire, demande également sa confirmation à la banque notificatrice qui devient dans ce cas, si elle accepte, la banque confirmante. Soit le vendeur, s'il le juge nécessaire, demande la confirmation du crédit à une banque de son choix (généralement sa propre banque) et paie les frais de confirmation. 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 sûre, car elle couvre les risques de non-transfert et les risques politiques, tout en réduisant les délais de paiement. Elle constitue, cependant, la forme la plus coûteuse.

2. Le crédit documentaire selon le mode de réalisation

Les crédits documentaires diffèrent selon leurs modalités de fonctionnement. Le règlement se fait soit par paiement au comptant, soit par paiement différé, soit par acceptation de traites ou par négociation, et ce conformément à l'article 6b des RUU 600 relatif aux crédits documentaires qui stipule que " Un crédit doit indiquer s'il est réalisable par paiement à vue, par paiement différé, acceptation ou négociation".

2.1. 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 ; leur vérification doit être faite dans un délai très court par la banque.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

2.2.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 échéance fixée ou convenue d'avance entre lui et le bénéficiaire (paiement exigible le xx/xx/xx) ou calculée à partir de la date d'expédition (crédit réalisable à X jours de la date d'expédition). Autrement dit, « sur présentation des documents conformes, la banque autorisée (banque émettrice ou confirmante) s'engage par écrit à effectuer le paiement à l'échéance »⁴⁹.

2.3.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. Pour simplifier les choses, le bénéficiaire donne généralement l'ordre de laisser la lettre de change, jusqu'à l'échéance, auprès d'une des banques participant à la transaction. « L'échéance de la traite peut être à quatre-vingt-dix jours de la date de la facture ou de la date d'expédition attestée par le titre de transport »⁵⁰.

2.4.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 elle rembourse la banque confirmatrice qui a négocié la traite.

⁴⁹CHEHRIT.K, Op Cit, P16.

⁵⁰Idem.

Section 3 : Les crédits documentaires spéciaux

Les transactions internationales ne sont pas toujours traitées directement entre acheteur et vendeur, mais par des intermédiaires spécialisés dans un ou plusieurs domaines : courtier, agent commercial, broker, trader, etc. Le souci de ces derniers est de verrouiller l'opération et d'encaisser le montant de leur commission. D'autres impératifs peuvent exiger la confidentialité du vendeur ou de l'acheteur. Les banques ont mis en place des crédits documentaires adaptés à ces situations.

1. Le crédit documentaire revolving

Il se définit comme suit :

1.1. Définition

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. Le caractère renouvelable est défini de façon multiple (montant global, nombre de renouvellement, périodicité, période validité,...).

Nous distinguons deux types de crédit documentaire revolving :

1.1.1. Le crédit revolving cumulatif

Lorsque le renouvellement du montant est cumulatif, tout solde non utilisé d'une tranche est reporté sur la tranche suivante.

Exemple 1 :

Un crédit « revolving cumulatif » de 100000 dollars valable deux mois sera renouvelé à l'expiration de délai de deux mois pour son montant initial c'est-à-dire 100000 dollars plus la partie non utilisée de la tranche précédente.

1.1.2. Le crédit revolving non cumulatif

En cas de renouvellement non cumulatif, tout solde non utilisé est perdu.

Exemple 2:

Un crédit « revolving non cumulatif » de 100000 dollars valable pour une durée de trois mois, sera renouvelé à l'expiration de délai de trois mois pour 100000 dollars uniquement.

1.2. Les Avantages et les inconvénients du crédit revolving

Le crédit revolving présente les avantages et les inconvénients suivants :

1.2.1. Les avantages

- Le crédit revolving est une opération facile à mettre en place ;
- Il peut s'utiliser pour faibles montants
- La possibilité de délai d'expédition en cas de crédit cumulatif ;
- Son coût est moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires relevant de la même transaction ;
- C'est un bon outil d'échelonnement de livraisons,
- Le travail administratif est simplifié.

1.2.2. Les inconvénients⁵¹

- L'exportateur doit vérifier qu'en cas de retard d'une expédition ou de non-utilisation d'une tranche, le montant concerné peut être reporté sur les expéditions suivantes ;
- Le donneur d'ordre restreint ses capacités de faire émettre de nouveaux crédits documentaires car la banque émettrice comptabilise l'engagement pour la totalité du montant. La ligne de crédit import est utilisée et donc indisponible pour d'autres transactions.

⁵¹MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, Op Cit, P 133.

2. Le crédit transférable

Le crédit transférable peut se définir comme suit :

2.1.Définition

« Le crédit documentaire transférable est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires du transfert (bénéficiaires du transfert). »⁵²

« 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 »⁵³.

Un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément qualifié de « transférable » par la banque émettrice. Des termes tels que « divisible », « fractionnable », « assignable » ou « transmissible » ne rendent pas le crédit transférable. Si de tels termes sont employés, il n'en sera pas tenu compte (Art.54 des RUUCD).

Une banque « transférante » n'a aucune obligation d'effectuer ce transfert, si ce n'est dans les limites et les formes auxquelles ladite banque aura expressément consenti.

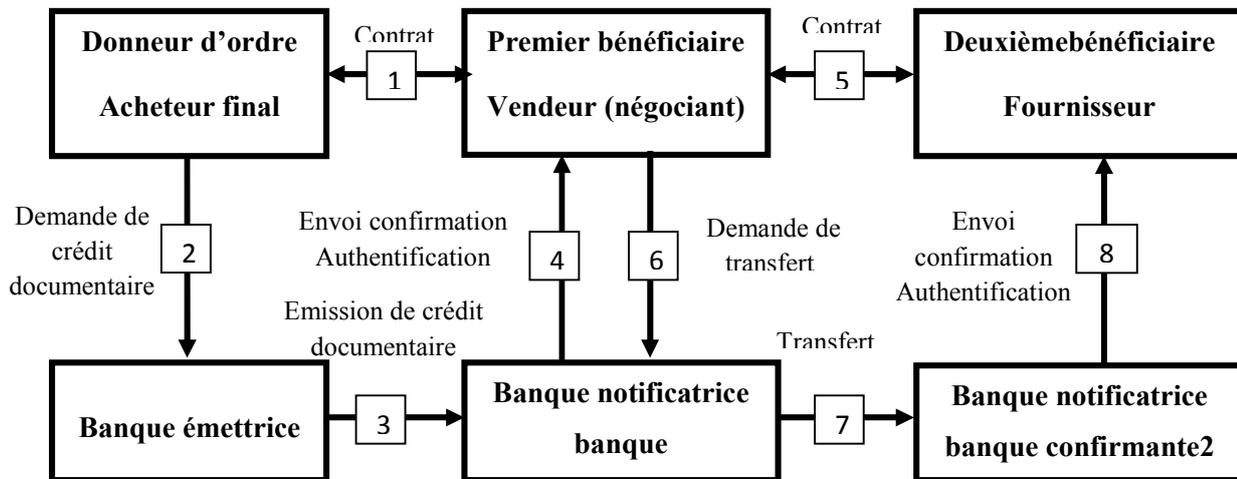
Dans le cadre des opérations de négoce international, le crédit documentaire transférable répond à deux objectifs :

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

⁵² MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, Op Cit, P 133.

⁵³IGUERGAZIZ.W, Op Cit, P 24.

Figure n°4 :Schéma du crédit documentaire transférable



Source : MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J,Op Cit,p 133.

2.2. Les avantages et les inconvénients du crédit transférable

Le crédit transférable présente les avantages et les inconvénients suivants :

2.2.1. Les avantages

- Facile à mettre en œuvre ;
- Permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie correspondante, car cette technique ne mobilise pas de ligne de crédit auprès de la banque transférante ;
- Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert comporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.

2.2.2. Les inconvénients

- N'est pas toujours possible à réaliser ;
- Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf dans le cas de montage spécifique ;
- Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.

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

Le crédit adossé est défini comme suit :

3.1. Définition

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 n'est à l'intermédiaire qu'à ouvrir un second crédit documentaire en faveur de ses sous-traitants.

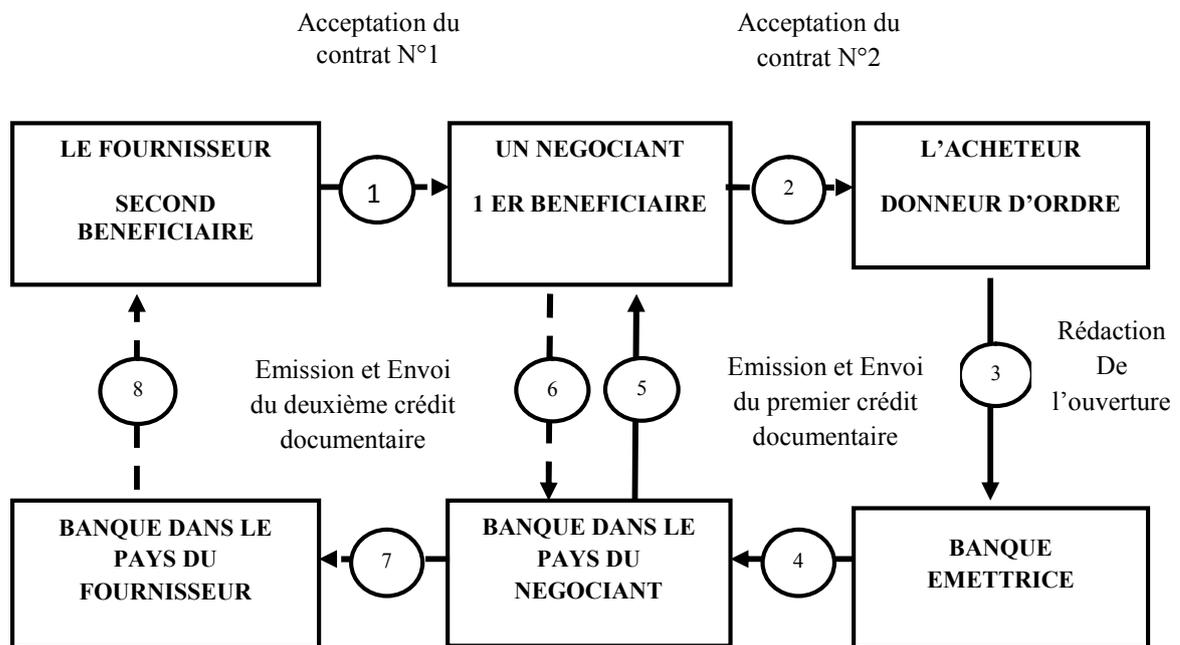
Dans ce cas, le bénéficiaire du crédit peut demander à la banque notificatrice/confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur de ses sous-traitants. La banque notificatrice/confirmatrice du premier crédit devient la banque émettrice du second crédit. Le bénéficiaire du premier crédit 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 ». Le crédit adossé sera dénommé « **concordant** » s'il exige les mêmes documents que le crédit initial et donne seulement lieu à une substitution de facture. S'ils sont « **non concordants** », l'exportateur demande à ses fournisseurs d'autres documents que ceux exigés en premier lieu par son client »⁵⁴.

« Contrairement au crédit transférable, le crédit « back to back » n'est pas mentionné dans les règles et usances uniformes(R.U.U) et il n'existe pas de réglementation spécifique à ce sujet. »⁵⁵

⁵⁴ BERNET-ROLLANDE.L, « Principes de technique bancaire », Paris, édition DUNOD, 2008, P359.

⁵⁵CHEHRIT.K,Op Cit,P62.

Figure n°5 : Schéma du crédit documentaire BACK TO BACK



Source : MONOD. D-P, Op Cit,P153.

- 1) Le fournisseur et le négociant signent entre eux un contrat commercial ;
- 2) Le négociant et l'acheteur signent également un contrat commercial ;
- 3) l'acheteur demande l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur de la banque du négociant ;
- 4) La première banque émettrice émet le premier crédit documentaire en faveur de la banque négociant ;
- 5) La banque du négociant remet l'original du crédit documentaire à son client. Elle notifie ou confirme le crédit reçu ;
- 6) Après réception du crédit, le négociant demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du fournisseur ;
- 7) La banque du négociant devient la deuxième banque émettrice. Elle émet un nouveau crédit documentaire dont les termes sont basés sur le premier avec possibilité d'en changer les conditions ;
- 8) Le fournisseur reçoit un crédit documentaire conforme au contrat passé avec le vendeur.⁵⁶

⁵⁶ MONOD.D-P , Op Cit,P153.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

3.2. Les avantages et les inconvénients du crédit adossé⁵⁷

Le crédit adossé présente les avantages et les inconvénients suivants :

3.2.1. Les avantages

- Ce montage permet à des intermédiaires ayant une surface financière très réduite de réaliser des transactions internationales d'un montant important;
- Les risques commerciaux sont couverts ;
- Les crédits peuvent être confirmés, évitant tous risques politiques ;
- L'intermédiaire peut également changer les conditions de vente par rapport aux conditions d'achat, il peut effectuer en plus, de transport, les opérations de douane, etc;
- Il peut obtenir des délais de paiements.

3.2.2. Les inconvénients

- Une rigueur administrative poussée ;
- L'établissement de nouveaux documents ;
- Aucune réserve n'est généralement acceptée ;
- Frais de commissions bancaires en rapport avec la complexité du montage ;
- Il n'est pas régi par la brochure 600 ;
- Il peut être ouvert à l'insu de donneur d'ordre sans qu'il se rende compte car il n'a pas donné son accord à l'ouverture du premier crédoc.

4. Le crédit "red clause"

Il se définit comme suit :

4.1. Définition

« Cette pratique remonte au début de XXe siècle lorsque les banques anglaises émettaient des crédits documentaires sur instruction des industriels anglais afin qu'ils 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, cette avance étant faite soit :

⁵⁷ MONOD. D-P, OpCit, P152-153.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

- Contre un simple reçu de bénéficiaire certifiant que les fonds seront utilisés conformément aux stipulations du crédit.
- Contre l'engagement de bénéficiaire de remettre les documents conformes immédiatement après l'expédition ou de rembourser toutes les sommes avancées majorées des intérêts, frais, etc. »⁵⁸

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.

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

4.2. Les avantages et les inconvénients du crédit "red clause"⁵⁹

Le crédit red clause présente les avantages et les inconvénients suivants :

4.2.1. Les avantages

- C'est une confirmation de commande ;
- Il permet le financement d'achat de matières premières, au travers d'une avance faite par la banque de l'acheteur ;
- Le bénéficiaire n'utilise pas ses lignes de crédit.

4.2.2. Les inconvénients

En plus des avantages cités ci-dessus le crédit red clause présente des inconvénients qui touchent aussi bien le donneur d'ordre que le bénéficiaire.

⁵⁸ MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J ,OpCit, P 147-148.

⁵⁹ MONOD.D-P, Op Cit, P143.

Chapitre II : Crédit documentaire technique de paiement internationale

Pour le donneur d'ordre :

- Si la banque émettrice consent à faire l'avance sans avoir en contrepartie les fonds correspondants, elle facture des intérêts à l'acheteur, donneur d'ordre, calculés sur le montant de cette avance ;
- Perte des sommes avancées en cas de faillite du bénéficiaire avant l'expédition totale de la transaction si l'acompte n'est pas garanti.

Pour le bénéficiaire :

- Difficulté de faire admettre à l'acheteur le paiement d'une marchandise non fabriquée ;
- Il est généralement demandé une garantie de restitution d'acompte, la banque du bénéficiaire pouvant refuser d'émettre celle-ci, si elle juge l'encours clients trop important ;
- En cas d'émission d'une garantie de restitution d'acompte de la part du bénéficiaire, la banque ayant consenti cette garantie, peut demander le nantissement des marchandises comme contre-garantie.

Conclusion du deuxième chapitre

Tout au long de ce chapitre nous avons essayé d'aborder les aspects théoriques relatifs au crédit documentaire, commençant par sa définition, son historique, son déroulement, ses modalités de réalisation et ses avantages et inconvénients.

Le crédit documentaire est certainement la technique de paiement la plus utilisée dans le commerce internationale, il offre plusieurs avantages pour le vendeur et l'acheteur, il permet alors de faciliter la création de rapport commerciaux entre les deux parties.

Ainsi le vendeur qui va livrer la marchandise à son client sera assuré de recevoir le paiement s'il respecte ses obligations, puisque le principe du crédit documentaire s'explique par l'engagement que prends la banque de payer le vendeur ou l'exportateur à une certaine échéance ou à vue suivant les termes prédéfinis entre les parties.

Par ailleurs le crédit documentaire est une arme à double tranchant :

- C'est une technique sécurisée quand elle est bien maîtrisée, ce côté est reflété dans le cas pratique étudié au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie(BEA), agence 034 de Tizi Ouzou.
- C'est une technique qui devient dangereuse lorsque les intervenants ne maîtrisent pas bien la technique c'est le cas de l'affaire de l'entreprise nationale de produits alimentaires (ENAPAL) qu'a fait perdre à l'Algérie 18 million de dollar en 1988 sans pour autant recevoir le sucre objet d'importation.

Chapitre III :
Crédit documentaire
sécurisé /Versus crédit
documentaire non sécurisé

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

Introduction au troisième chapitre

L'encadrement juridique des opérations du commerce extérieur est un acte essentiel pour assurer la légalité des transactions commerciales(importation/exportation) et déterminer les responsabilités des intervenants dans ce processus dont la banque demeure le maillon le plus important de la chaîne logistique du commerce extérieur et se caractérise par son rôle substantiel dans le financement des transactions commerciales réalisées avec des partenaires activant au-delà des frontières ,en assurant leurs régularités.

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

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

A travers ce dernier chapitre, nous allons illustrer deux cas d'importation dont le paiement a été effectué par crédit documentaire. Le premier concerne une opération d'importation que nous avons traité au niveau de la banque extérieure d'Algérie(BEA), agence 034 de Tizi Ouzou, Quant au second il remonte à l'année 1988 ouvert au niveau de la Banque National d'Algérie et qui reflète un cas de défaillance en termes de crédit documentaire et qui a causé une perte énorme à l'économie nationale. A partir de ces deux cas nous allons faire une comparaison sur l'importance de la maîtrise de la technique de crédit documentaire pour qu'elle soit une technique sécurisée. Avant d'analyser ces deux cas, nous allons faire d'abord une présentation de l'organisme d'accueil à savoir la Banque Extérieure d'Algérie, agence de Tizi Ouzou.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil (Banque Extérieure d'Algérie)

La dénomination Banque Extérieure d'Algérie démontre que sa vocation initiale est le financement des opérations réalisées avec l'étranger. Régit par le règlement 07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises et par les règles et usances uniformes (RUU), les banques remédient aux problèmes de langues, usages, monnaies et disparités de réglementations qu'elles ont connu auparavant.

1. Historique

La banque extérieur d'Algérie fut créée le 01 Octobre 1967 par Ordonnance N°67/204, sous la forme d'une société nationale avec un capital de départ 24 millions de dinars, constitué par une dotation entièrement souscrit par l'état en reprise des activités du crédit lyonnais.

Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire algérien, la BEA a repris successivement les activités de certaines banques étrangères exerçant en Algérie ;celles de la Société Générale dans sa situation au 31 décembre 1967, puis de la Barclay Bank Limited au 30 avril 1968, puis duCrédit Nord et de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) dans leurs situations au 31 mai 1968.

Depuis 1970, la BEA s'est vu confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales.

A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devint, le 05 Février 1989, société par action en gardant globalement le même objet que celui qui lui a été fixé par l'ordonnance du 01 Octobre 1967. Son capital qui a été augmenté plusieurs fois par la création d'actions nouvelles, dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires est porté à 01 milliard de dinars.

En 1991, le capital de la banque est augmenté de 600 millions de dinars, passant ainsi à un milliard six cent million de dinars (01.6 milliard de DA). En Mars 1996, le capital de la

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

BEA est passé 5.6 milliards de dinars. Après cette dissolution des fonds de participations, le capital n'a cessé de croître depuis cette date, passant de 12 milliards de dinars en Septembre 2000, à 24,5 milliards de dinars en septembre 2001 et à 76 milliards de dinars en 2011.⁶⁰

En 2012, le réseau de la banque a atteint 127 agences qui seront dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.

En 2013, le réseau a été renforcé de 09 nouvelles agences (Mascara, Maghnia, Tlemcen, Oran Khemisti, Chlef, Ain-Bey, Draria, Annaba, Boufarik).⁶¹

2. Les missions de la Banque Extérieure d'Algérie

- En plus de ses financements propres, elle intervient par sa garantie, son aval, ou encore par des accords avec les correspondants étrangers pour promouvoir des transactions commerciales avec d'autre pays ;
- Elle participe à tout système ou instruction d'assurance-crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargée d'en assurer la gestion et le contrôle ;
- Elle crée et met à la disposition de toutes les entreprises intéressées un service central de promotion des opérations commerciales avec l'étranger ;
- Pour favoriser la réalisation de son objectif elle peut avec l'accord du ministre des finances créer des succursales, agences ou filiales à l'étranger ou prendre des participations dans les sociétés existantes, elle peut également être autorisée par décision conjointe du ministère de finance et du ministère du commerce(Banque Intercontinentale Arabe(BIA) filiale de la BEA à 50% et ses participations international sont :Unions des Banques Arabes et Françaises(UBAF),British Arabe Commercial Bank(BACB), Arab Bank for Investment and Foreign Trade(ARBIFT), Arab Trade Financing Programme(ATFP Abu Dhabi), Banques du Maghreb Arabe pour l'investissement et le commerce(BAMIC) et Banque El Masraf).
- Elle peut mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques ;
- Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire intérieure compatible avec ses objectifs ;

⁶⁰ Le capital minimum est de 10 milliards de dinars du règlement n°08-04 du 23-12-2008 de la banque d'Algérie.

⁶¹<http://www.bea.dz/>, consulté le 15/09/2016 à 21h00.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

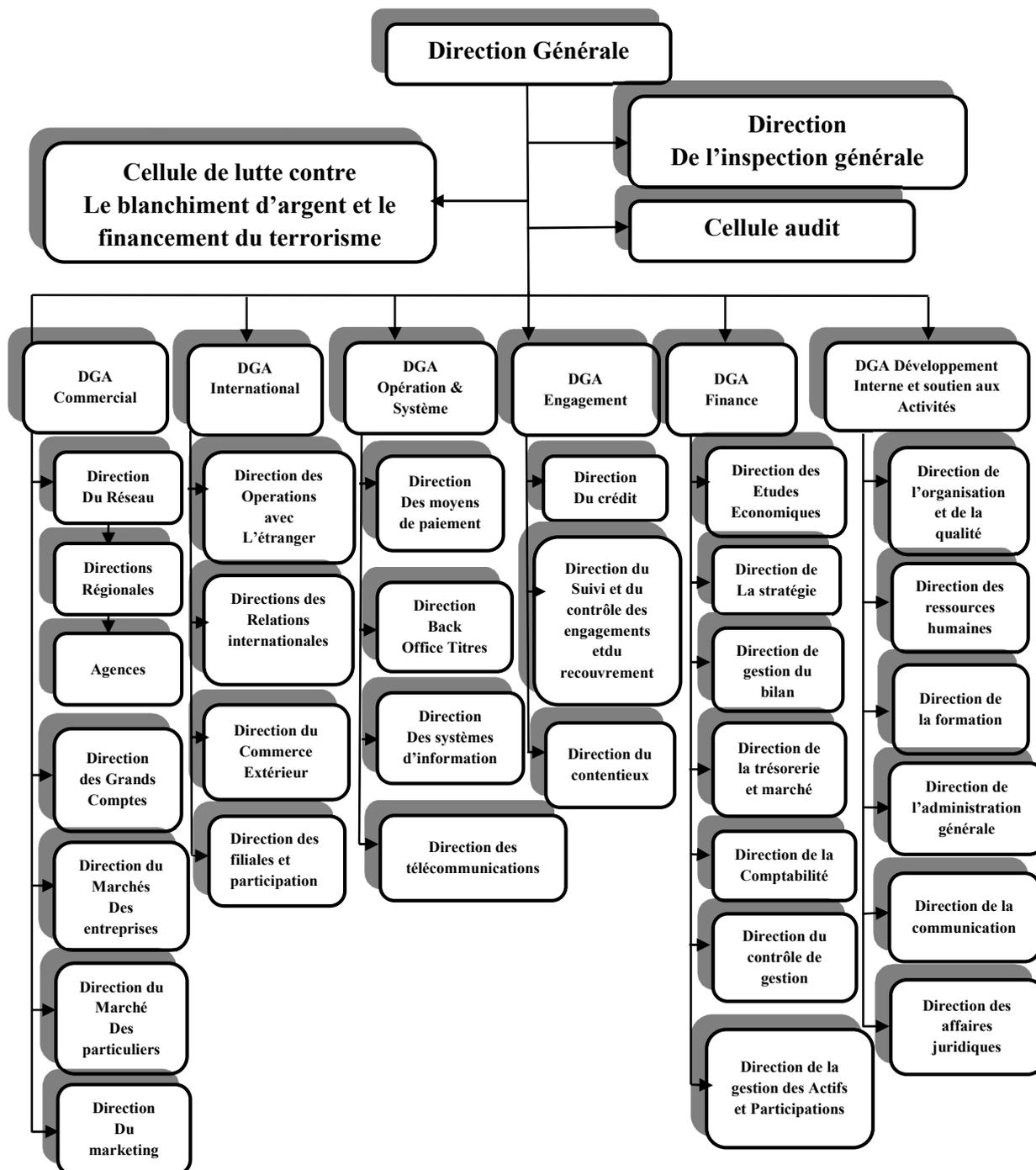
- Développer de nouvelles activités telles que le leasing et la recherche de partenaire extérieur ;
- Chercher à trouver une dynamique de croissance en harmonie avec le programme d'action engagé par le pays.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

3. Organigramme général de la Banque Extérieure d'Algérie

Le staff de la Banque Extérieure d'Algérie est organisé comme suit :

Figure n°6 : Organigramme de la BEA



Source : Document interne à la BEA

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

4. Agence BEA 034 Tizi Ouzou (unité d'accueil)

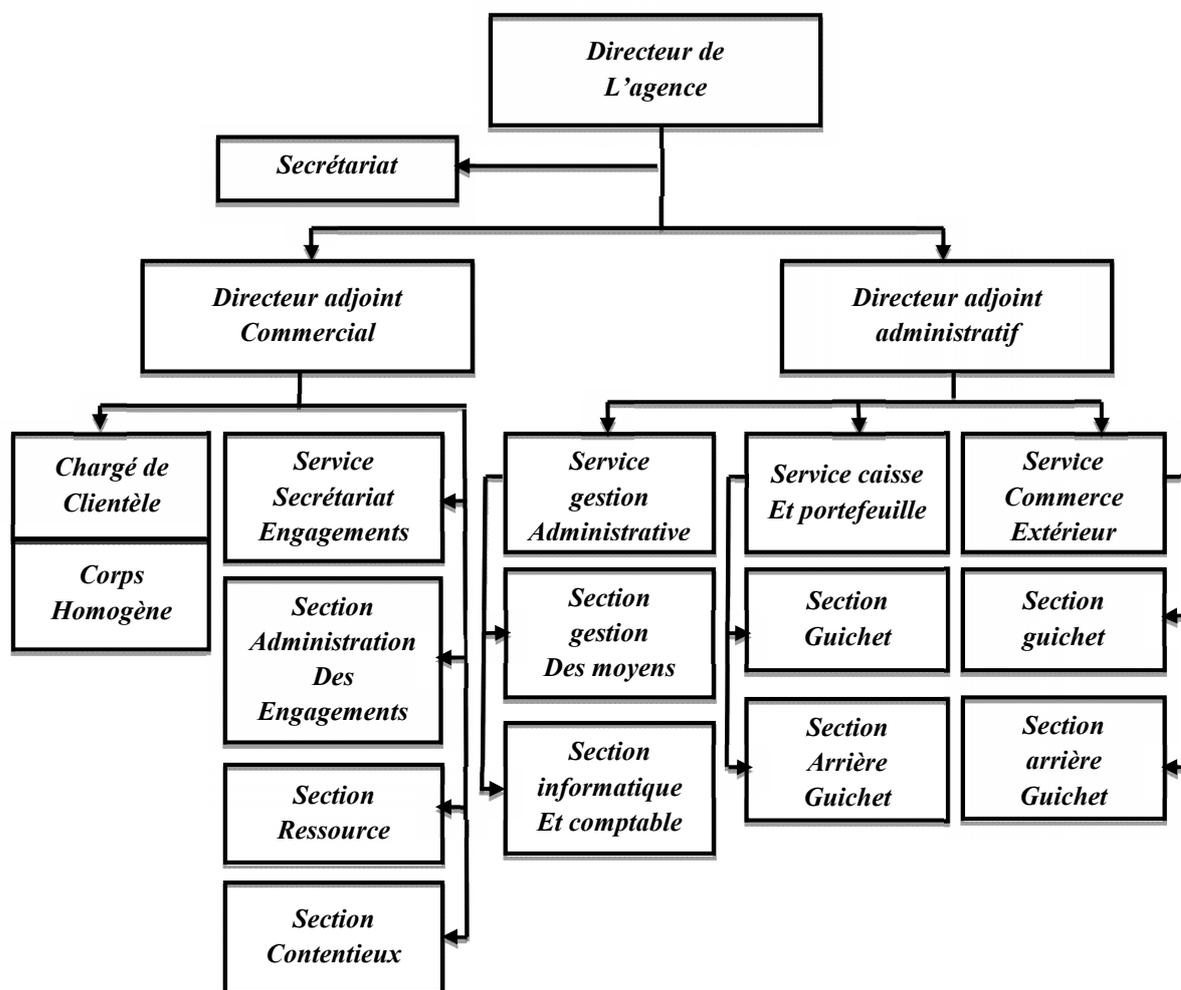
Dans ce qui suit, nous allons présenter l'agence BEA 034 de Tizi Ouzou, et plus précisément le service du commerce extérieur (Service COMMEX).

4.1. Présentation de l'agence d'accueil (BEA 034)

L'agence BEA de Tizi Ouzou est l'agence n° 034 de la Banque Extérieure d'Algérie, elle se situe au niveau 66, Avenue Houari Boumediene Tizi Ouzou. Elle a été créée en 1971.

L'Organigramme de cette agence est présenté comme suit :

Figure n°7 : Organigramme de l'agence BEA 034 de Tizi Ouzou



Source : Document interne à la BEA

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

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

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

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

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

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

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

4.2.1. Relations internes

Se subdivisent en relations fonctionnelles et relations hiérarchiques :

4.2.1.1. Relations fonctionnelles

Elles consistent en son rattachement aux autres services de l'agence tels que le service caisse et crédit. Le premier lui est indispensable pour la comptabilisation des provisions et commissions, les transferts ainsi que les opérations de change manuel. Quant au second, il lui

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

permet l'octroi de crédits par signature (caution et aval), l'ouverture de lignes de crédits pour le financement des contrats et marchés ainsi que les garanties bancaires usuelles dans le commerce extérieur.

4.2.1.2. Relations hiérarchiques

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

4.2.2. Relations externes

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

4.2.2.1. La Banque d'Algérie

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

4.2.2.2. Le Ministère de Commerce

Pour les dispositions prévues pour les opérations d'importation et d'exportation, notamment l'obtention des listes des produits autorisés ou prohibés à faire l'objet d'une transaction commerciale avec l'étranger.

4.2.2.3. Le Ministère des Finances

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

4.2.2.4. L'administration des douanes

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

4.2.2.5. Les correspondants étrangers

Pour le traitement de la plus part des opérations. Le service étranger, qui est considéré comme la fenêtre de la banque vers l'extérieur, joue un rôle important dans l'organisation de

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

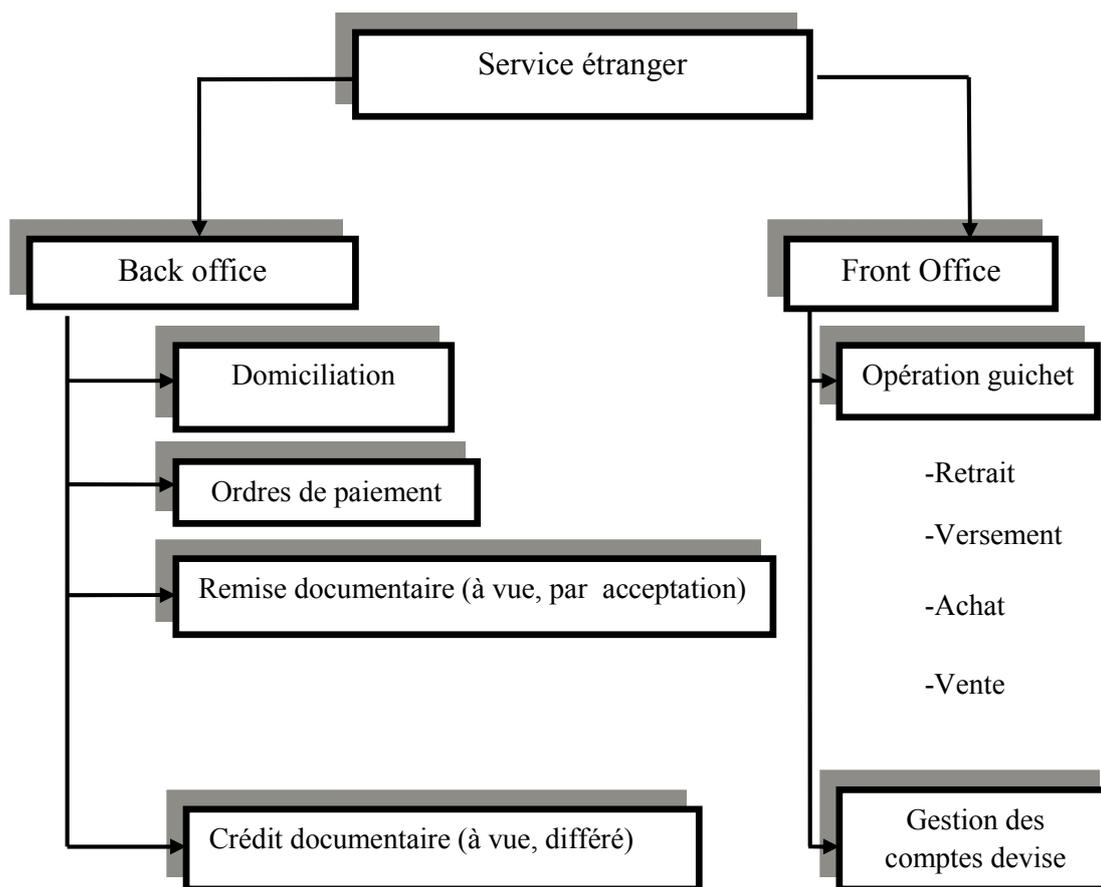
la banque et dans le développement des relations avec l'étranger. Il est donc important de veiller à la bonne organisation de ce service tout en fournissant la meilleure prestation au client parallèlement à l'évolution prodigieuse que connaît le commerce international.

4.3. Organisation du service étranger

La structure et organisation du service des relations extérieures diffèrent d'une agence à une autre selon le volume des transactions et l'intensité de la clientèle.

Dans l'agence BEA N° 34 de Tizi-Ouzou, le service étranger est organisé comme le montre l'organigramme ci-dessous :

Figure n°8 : Organigramme du service étranger de l'agence BEA 034 de Tizi Ouzou



Source : Document interne à la BEA

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

Le service étranger se subdivise en deux sections : la section back office et celle de front office

4.3.1. Back office

Cette section est composée de trois sous sections suivantes :

4.3.1.1. Section domiciliation

Elle est chargée de :

- La domiciliation des exportations et des importations ;
- L'élaboration et l'exploitation des statistiques ;
- L'apurement des dossiers de domiciliation ;
- La déclaration faite à la BEA des dossiers de domiciliation selon des périodes déterminées.

4.3.1.2. Section ordre de paiement

Cette section est chargée de transactions et rapatriements libres et directes de la clientèle.

4.3.1.3. Section remise documentaire

Elle est chargée de :

- La gestion des remises documentaires ;
- Le contrôle et suivi des échéances ;
- Le suivi des rapatriements dans le cadre des remises documentaires à l'exportation.

4.3.1.4. Section crédit documentaire

Elle est chargée de :

- La réception des demandes d'ouvertures des crédits documentaires et leurs mises en place ;
- La gestion des crédits documentaires ;

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

- Le suivi des rapatriements dans le cadre des crédits documentaires à l'exportation.

4.3.2. Front office

Il est chargé des opérations de :

- Retrait et versements ;
- Achats et ventes ;
- Gestion de devises.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

Section 02 : Traitement pratique de l'opération d'importation

Dans ce qui suit nous allons illustrer par un cas pratique les notions théoriques présentées précédemment. L'exemple choisie traite la mise en place d'une opération de crédit documentaire à l'importation entre l'acheteur algérien "SNC BETONIERE" et le fournisseur Espagnol "ROMETA". En effet ces deux parties ont conclu un contrat commercial, ayant pour objet l'acquisition d'un équipement de production de Béton, et se sont mis d'accord sur les termes de contrat. L'acheteur "SNC BETONIERE" s'est présenté auprès de sa banque « intermédiaire agréée » laquelle s'engage à effectuer pour le compte de cet importateur toute les opérations et les formalités prévues par la réglementation concernant l'ouverture du crédit documentaire. Cette opération se déroule par plusieurs étapes.

Avant toute étude d'un dossier de crédit documentaire, il est jugé nécessaire de déterminer les parties intervenantes dans le contrat commercial qui sont les suivants :

- Le donneur d'ordre : l'acheteur « SNC BETONIERE » (l'importateur) ;
- La banque émettrice: Banque Extérieure d'Algérie, agence de Tizi Ouzou (la banque de l'acheteur) ;
- Le bénéficiaire : «ROMETA » (l'exportateur) ;
- La banque notificatrice et confirmatrice : ARESBANK, S.A. (La banque de l'exportateur).

L'ouverture du crédit documentaire se déroule comme suit :

1. Pré-domiciliation

Depuis 15 mars 2016 la pré-domiciliation était obligatoire pour toute opération d'importation. A partir de cette date tout acte définitif de domiciliation d'une opération d'importation ou d'exportation de bien ou de service est soumis à la satisfaction préalable de la procédure de pré-domiciliation par voie électronique que chaque opérateur économique de droit algérien doit accomplir. Selon la note de la banque d'Algérie⁶² la pré domiciliation ne concerne que les opérations d'importation.

⁶² Note n°17/2016/DGC du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaires agréés.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

Dans notre cas, l'importateur « SNC BETONIERE » a avisé sa banque pour avoir le mot de passe qui lui permettra d'accéder au site web de la banque BEA.

Une fois le client a eu accès au site, il procédera à la saisie de toutes les informations sur l'entreprise et l'opération d'importation en se basant sur la facture pro forma.

La direction du commerce extérieur(DCE) procède ensuite à la vérification auprès de la centrale des risques si le client n'est pas interdit de domiciliation , s'il ne figure pas sur la liste noir et si le produit n'est pas interdit à l'importation.

L'agence de Tizi Ouzou reçoit l'accord de la DCE en faveur du client et fixe un rendez-vous pour ce dernier, dans notre cas est le 30/03/2016 à 14h tout en l'informant des documents qui doit présenter à l'agence et qui sont :

- Une copie de la pièce d'identité ;
- Une copie de la carte fiscale (Identifiant fiscal(IF)) ;
- Une copie de registre de commerce ;
- L'attestation de conformité pour les produits destinés à la revente en état, délivré par le service de ministère du commerce ;
- La quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de bien destinés à la revente en état, délivré par la direction des impôts de la wilaya /recette des impôts qui est de 30% ;
- L'attestation de transfert de fonds bancaires et paiement de la taxe de 3% pour les opérations d'importation de service, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente ;
- Pour les clients qui ont effectué pour la première fois une opération d'importation doivent justifier d'un bilan de la dernière année.

En plus de ce dossier administratif le client doit apporter le formulaire d'inscription imprimé (demande de domiciliation bancaire (annexe n°2)) , la facture pro forma(annexe n°3) et la feuille de rendez-vous cachetés et signés par ce client.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

Le banquier lui imprime un engagement qui doit remplir et signer. A travers cet engagement le client s'engage que le produit importé n'est pas à revendre mais destiné à être utilisé dans le cadre de son activité.

2. L'ouverture de la domiciliation

Une fois les documents cités ci-dessus sont vérifiés et reconnus conformes, le préposé à la domiciliation saisie sur le système Delta V8 l'ouverture de la domiciliation au préalable(DI). Ce système attribue automatiquement un numéro de domiciliation à la nouvelle opération (voir la figure ci-après) composé de vingt et un (21) caractères répartis comme suit :

Figure n°9 : Cachet de domiciliation d'importation

Banque Extérieur d'Algérie Agence de Tizi Ouzou							
Date : 30.03.2016							
15	03	01	2016	2	10	00001	EUR

Ces caractères sont interprétés comme suit :

- **15** : Code wilaya : Tizi Ouzou (deux chiffres).
- **03** : Code guichet au niveau de la banque d'Algérie (deux chiffres).
- **01** : Code agence principale (deux chiffres).
- **2016** : L'année en cours (quatre chiffres).
- **2**: deuxième trimestre (un chiffre).
- **10** : Nature de l'opération : opération simple (deux chiffres).
- **00001**: Numéro d'ordre de la domiciliation.
- **EUR**: Code monnaie norme ISO : L'euro (trois lettres).

La banque appose ensuite le cachet de domiciliation sur la facture pro forma, la demande d'imputation bancaire et l'engagement.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

2.1. Etablissement de la fiche de contrôle

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

Le préposé remplit la fiche de contrôle par les renseignements suivants :

- La date d'ouverture du dossier : 04/04/2016
- Le numéro d'agence : 034
- Le numéro du guichet domiciliaire : 150301
- Nom et adresse de l'importateur : SNC BETONIERE Algérie
- Date de la facture : 17/02/2016
- Pays d'origine des marchandises : Espagne

Montant prévu :

- En devise : 280.500,00 EUR
- En dinars : 34.664.807,00 DZA selon le cours du jour qui est de 123,5822000 DZA
- Nature des marchandises : Equipement de production du BETON
- Mode paiement : Lettre de crédit (L /C) irrévocable et confirmé
- Fournisseur : ROMETA/Espagne.

L'opération de domiciliation sera transmise au chef de service pour dérogation (contrôle et validation). Une fois l'opération est validé, celle-ci passe au traitement de fin de journée pour sortir les avis de débit le lendemain qui justifié l'ouverture de la domiciliation.

Cette fiche contient tous les documents concernant l'opération. Elle a pour objet de permettre le suivi et la gestion de la domiciliation jusqu'à son apurement.

2.2. Comptabilisation de l'opération et calcul des frais de domiciliation

L'ouverture d'un dossier de domiciliation donne lieu à la perception d'une commission selon les conditions bancaires. A cet effet, l'agence établit un avis de débit pour débiter le compte du client et un avis de crédit pour créditer le compte produit bancaire et TVA

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

collectée. La commission de domiciliation prélevée est fixée pour toute ouverture de dossier de domiciliation à 2.200,00 DZA et la TVA collectée est fixée à 17%.

2.2.1. Calcul des frais de domiciliation

Les frais de domiciliation = commission de domiciliation + TVA

$$=2.200,00+(2.200,00*17\%)$$

$$=2.200,00+374,00$$

$$=2.574,00\text{DZA}$$

2.2.2.La comptabilisation

Débit : Compte commercial bancaire du donneur d'ordre d'un montant de 2.574,00 DZA.

Crédit : Chapitre commission ouverture de domiciliation d'un montant de 2.200,00 DZA.

Crédit : Chapitre TVA collectée d'un montant de 374,00DZA.

3. Traitement du crédit documentaire

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

3.1. L'ouverture du crédit documentaire

Après avoir domicilié l'opération, l'intermédiaire agréé procède à l'ouverture du crédit documentaire. A cet effet, le donneur d'ordre lui présente les documents suivants :

- La facture pro forma (il s'agit d'un même document présenté déjà à la domiciliation) dans lequel les deux contractants prévoient le crédit documentaire irrévocable et confirmé comme technique de paiement.
- Demande d'ouverture d'un crédit documentaire (annexe n°4) dûment rempli et signé par le client. Il s'agit d'un document interne de la banque que le banquier présente au donneur d'ordre afin de le remplir sur la base de la facture pro forma.

Le préposé vérifie les documents cités ci-dessus et procède ensuite à la saisie sur le système DELTA V8.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

3.2. La saisie sur le SWIFT⁶³

Une fois l'ouverture sur le système Delta V8 est établie, le banquier procède à la saisie du message MT700 (annexe n°5) qui concerne la mise en place du crédit documentaire. Ce message est composé de plusieurs champs obligatoires et facultatifs et qui doivent être remplis par des renseignements relatif aux deux contractants : numéro du crédit documentaire, date et lieu d'expiration, leurs banques, la description des documents d'expéditions, les termes et mode de règlement, la nature de la marchandise, son origine, montant et devise de règlement, moyen de transport, lieu d'embarquement et de débarquement, autorisation ou interdiction de transbordement et d'expédition partielle.

Le banquier valide l'opération une fois qu'il a terminé de remplir les champs. Il envoie le MT700 pour vérification et autorisation par un des responsables au niveau de l'agence.

Le banquier reçoit un accusé de vérification du message MT700 qui sera envoyé à la direction des opérations avec l'étranger (D.O.E) pour être vérifié, modifié et validé par cette dernière. La D.O.E l'envoie à la banque du bénéficiaire (ARES BANK) et une autre copie à l'agence de Tizi Ouzou.

Le correspondant étranger quand il reçoit le message MT700 envoie un accusé de réception MT730 à la D.O.E en parallèle il prévient le bénéficiaire qu'il a reçu la mise en place de la lettre de crédit. L'envoi de la marchandise et les documents doit être dans un délai de 21 jours à partir de la date de notification pour le bénéficiaire.

Une fois les documents reçus par la banque notificatrice, ils feront l'objet de vérification.

S'ils sont reconnus conformes, la banque paie le bénéficiaire et envoie les documents par courrier express D.H.L à l'agence émettrice et le MT754 (annexe n°6) à la D.O.E. Cette dernière envoie à l'agence une copie pour l'informer de la date de valeur qui est de 26/07/2016 à cette date, le compte de la BEA auprès du correspondant étranger sera débité.

⁶³Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

3.3. Comptabilisation de l'opération

L'ouverture de la lettre de crédit donne lieu aussi au prélèvement de commission à savoir :

- La commission fixe : 3000,00 DZD pour chaque trimestre quelque soit le type et le montant de crédit documentaire ;
- La commission d'engagement : 2.50‰ du montant de l'opération ;
- Les frais Swift : 1500,00 DZD ;
- La TVA : 17% de la somme de toutes les commissions prélevées.

3.3.1. Calcul de la commission d'engagement(CME)

Sachant que le montant de l'importation est de 280.500,00 EUR, après sa conversion au taux de 123,5822 DZA nous avons obtenu le montant de l'importation en dinar qui est de $34.664.807,10 * 2,5\% = 86.662,02$ DZA.

3.3.2. Calcul de la TVA

Le montant de la TVA = (commission fixe+ frais Swift+ commission d'engagement)*17%.

$$\text{TVA} = (3000,00 + 1500,00 + 86.662,02) * 17\%$$

$$\text{TVA} = 15.497,54 \text{ DZD}$$

3.3.3. Calcul du total des commissions à l'ouverture

Total des commissions= commission fixe+ frais Swift+ commission d'engagement+ TVA

$$\text{Total des commissions} = 3000,00 + 1500,00 + 86.662,02 + 15.497,54$$

$$\text{Total des commissions} = 106.659,56 \text{ DZA}$$

3.3.4. Comptabilisation des commissions

Débit : Compte commercial bancaire du donneur d'ordre d'un montant de 106.659,56 DZA.

Crédit:

- Chapitre commission fixe d'un montant de 3000,00 DZA.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

- Chapitre récupération des frais d'un montant de 1500,00 DZA.
- Chapitre commission commerce extérieur d'un montant de 86.662,02 DZA.
- Chapitre TVA collectée d'un montant de 15.497,54 DZA.

Lors de l'ouverture de crédit documentaire, le système ouvre en parallèle un chapitre d'engagement nommé « client débiteur par Crédoc » pour loger une retenue de garantie (provision bloquée) qui est de 110%. Les 10% sont rajoutées pour se prémunir contre le risque de change.

➤ Calcul de la retenue de garantie

Dans notre cas la retenue de garantie est de : $34.664.807,10 + (10\% * 34.664.807) = 38.131.287,81$ DZD

L'opération est comptabilisée comme suit :

Débit : Client débiteur pour crédit documentaire avec un montant de 38.237.947.37 DZD.

Crédit : Crédit documentaire import avec un montant de 38.237.947.37 DZD.

4. La réception des documents

Lors de la réception des documents par le canal bancaire, l'agence de Tizi Ouzou procède à la vérification rigoureuse de ces documents dans un délai de 5 jours. Si des erreurs ont été constatées, le banquier demande au donneur d'ordre de signer une levée de réserve qui va permettre à la banque de se désengager de toute responsabilité. Dans notre cas le banquier a relevé une réserve sur le nom du donneur d'ordre dans le document de transport (connaissance) et demande à ce dernier de signer une levée de réserve. Si les documents sont conformes aux exigences citées dans le MT700, le banquier appose un report avec deux signatures plus le cachet rond de la B.E.A sur la facture définitive qui concrétise la domiciliation définitive.

Le client peut récupérer les documents originaux afin de dédouaner sa marchandise.

Dans le cas où une réserve n'est pas levée par le client, la banque émettrice envoie un message Swift à son correspondant étranger et cela bien avant la date de valeur en l'instruisant de ne pas débiter son compte.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

5. Le règlement financier du Crédoc

Le règlement du Crédoc s'effectue par deux étapes à savoir :

D'abord, la provision constituée va être annulée. Ensuite le compte du client sera débité définitivement par le crédit de plusieurs chapitres comptables que nous verrons en détails ci-après.

5.1. Réalisation de la provision

L'agence B.E.A débite le chapitre d'engagement qui a été ouvert lors de l'ouverture de la lettre de crédit pour créditer le compte commercial du client .C'est une opération d'extourne de la retenue de garantie qui est de 110%.

La comptabilisation du règlement se réalise selon le schéma comptable suivant :

Débit : chapitre provision pour crédit documentaire du montant de 38.131.287,81 DZA.

Crédit : compte client donneur d'ordre avec le montant de 38.131.287,81 DZA.

5.2. Règlement définitive

Le taux de change du jour de l'ouverture d'un crédoc et du jour de sa réalisation n'est jamais le même en effet, il a baissé de 123,5822 DZA à 122,0946 DZA donc, on refait le calcul de la contre valeur(CV).

La contre valeur le jour de l'ouverture de la domiciliation était de :

$$CV1=280.500,00*123,5822$$

La contre valeur le jour de règlement était de :

$$CV1=34.664.807,10 \text{ DZA}$$

$$CV2=280.500,00*122,0946$$

$$CV2=34.247.535,3 \text{ DZA}$$

La différence de change (DF) était donc :

$$DF=CV1-CV2=34.664.807,10-34.247.535,30$$

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

DF=417.271,8 DZA

5.2.1. Calcul des commissions de règlement(CMR)

CMR= Contre valeur *1.5/1000

CMR= 34.247.535,30*1.5/1000

CMR=51.371,30 DZA

5.2.2. Calcul de la commission de la banque d'Algérie(CMB)

CMB=Contre valeur* 1 /1000

CMB= 34.247.535,30*1/1000

CMB=34.247,54 DZA

5.2.3. Calcul de la taxe

TVA = (CMR+CMB)*17%

TVA= (51.371,30+34.247,54)*17%

TVA=14.555,20 DZA

5.2.4. Calcul du montant définitif

Total du règlement =CV+Commissions + TVA

Total=34.247.535,3+51.371,30+34.247,54+14.555,20

Total=34.347.709,34 DZA

5.3. La comptabilisation

Débit : compte client donneur d'ordre avec le montant de 34.347.709,34 DZA

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

Crédit :

- Chapitre commission du commerce extérieur avec le montant de 85618.84 DZA
- Chapitre TVA collectée avec le montant de 14.555,20 DZA
- Chapitre liaison virement local(LVL) avec le montant de 34.247.535,3 DZA

Règlement en devise (C'est l'extourne de l'écriture à l'ouverture)

Débit : chapitre crédit documentaire import avec le montant de 280.500,00 EUR.

Crédit : Client débiteur pour crédit documentaire avec le montant de 280.500,00 EUR.

6. Apurement

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

L'apurement s'est effectué en deux phases :

- L'inventaire.
- L'établissement du bilan.

6.1. L'inventaire

A cette étape d'inventaire le préposé à l'opération vérifie si le dossier de domiciliation comporte toutes les pièces nécessaires à l'apurement, à savoir : la facture définitive domiciliée, le document douanier «D10 » (annexe n°7) exemplaire banque, la formule 4 (annexe n°8) et le connaissance. Donc le dossier est complet, et le préposé à l'apurement procède immédiatement à l'établissement du bilan.

6.2. L'établissement du bilan

Il s'agit là de confronter le document douanier (D10 exemplaire banque) avec la formule de règlement (formule 4) et d'en vérifier la conformité et la concordance entre la valeur nette transférée(VNT) figurant sur la formule 4 et la valeur dédouanée(VD) figurant

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

sur le D10 exemplaire banque. C'est en fonction des résultats obtenus par cette confrontation que la décision du banquier est prise.

Et puisque le dossier de domiciliation dont l'opération d'importation s'est réalisée exactement comme prévue : tous les documents sont réunis et comme le montant y figurant est le même pour toutes les pièces (VD=VNT), le dossier est déclaré apurer le 24.08.2016.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

Section 3 : Essai d'analyse d'un crédit documentaire à l'origine d'un grand préjudice financier pour l'économie algérienne « Affaire ENAPAL »

Dans une transaction internationale tout peut se compliquer, des risques naissent aussi bien du côté de l'importateur que de l'exportateur mais aussi du côté des banques intervenantes dans le processus de paiement. Mais en ce qui nous concerne, nous allons nous focaliser sur les risques qu'engendrent les banques lorsqu'elles ne maîtrisent pas la technique du crédit documentaire, en prenant l'exemple de l'affaire ENAPAL.

1. Les intervenants

-E.N.A.P.A.L : entreprise nationale de produits alimentaires, publique à 100%, d'une expérience de plus d'un quart de siècle : au moment de la transaction ENAPAL détenait le monopole d'importation de produits alimentaires (sucre, café...) et passait environ 500 contrats par an.

-KHEMA : société à caractère publique à 70%, de nationalité libyenne, domiciliée à Gibraltar. KHEMA est récente et passe son premier contrat avec ENAPAL. Notons également que KHEMA a proposé son offre sans qu'ENAPAL ait lancé de consultation.⁶⁴

-B.I.A : la Banque Intercontinentale Arabe est une banque Algéro-Libyenne (50% Algérienne et 50% Libyenne), installée en France.⁶⁵

-B.N.A : Banque Nationale d'Algérie, banque domiciliataire de l'ENAPAL.

2. La transaction commerciale⁶⁶

La chronologie des événements est la suivante :

- Le 16 novembre 1988 : KHEMA propose à l'ENAPAL de mettre à sa disposition 50.000 tonnes métriques de sucre blanc raffiné au prix de 296,00USD la tonne (soit 10USD en moins que le cours boursier d'où un gain total attendu à l'ENAPAL de 500.000USD)

⁶⁴Hamou.R, Algérie -Actualité, N°1236, semaine du 22 au 28 juin 1989, P20,diponible aux archives de la bibliothèque nationale d'Alger.

⁶⁵Bensaid.M, Algérie-Actualité, N°1301, semaine de 20 au 26 septembre 1990, P7, diponible aux archives de la bibliothèque nationale d'Alger.

⁶⁶ Hamou.R,N°1236 , Op Cit,P20.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

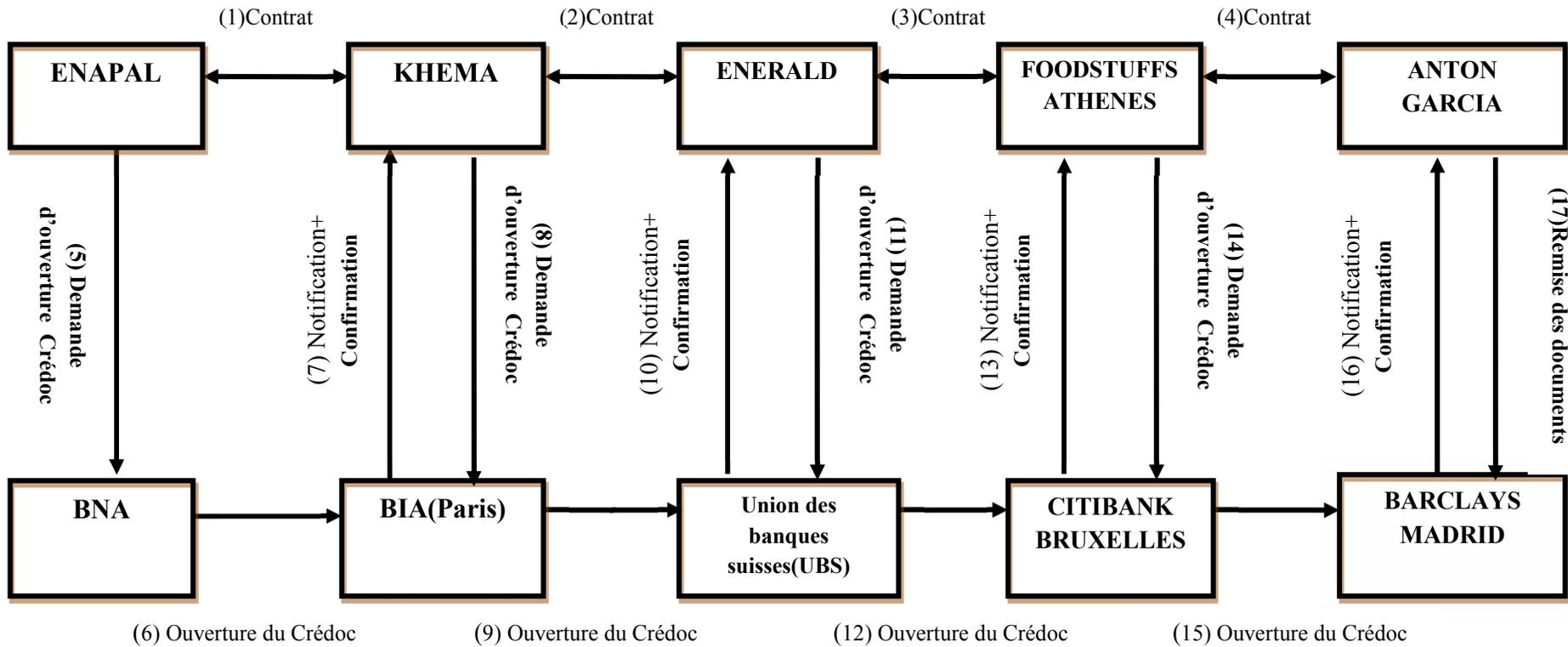
- Le 27 Décembre 1988 : ENAPAL signe le contrat mais le prix est passé de 296,00 USD à 315,50 USD la tonne, soit une augmentation de 19,5USD /tonne : le contrat porte finalement sur un montant de 15.775.000,00USD au lieu de 14.800.000USD, soit une différence de 975.000,00 USD: le sucre étant un produit boursier son cours fluctue, aussi le montant total de 15.775.000,00 USD est soumis 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 LIBOR⁶⁷ 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.

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

Le 17 janvier 1989 sur instruction de son client, la BNA ouvre un crédoc irrévocable et confirmé auprès de BIA en faveur de KHEMA (Figure N°10). Parmi les documents exigés et les instructions données on peut lire : connaissance de charte partie acceptable et documents anciens acceptables.

⁶⁷London Interbank Offered Rate : est un taux quotidien du marché des eurodevises de Londres.

Figure n°10 :Les Crédocs Back to Back ouvert à l'insu de l'ENAPAL



Source:Hamou.R,N°1236 , Op Cit,P20

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

Nous allons essayer de synthétiser le schéma et tous les intervenants dans cette affaire pour montrer la cascade des crédoc (Back to Back ouvert à l'insu de l'ENAPAL)

KHEMA ne disposant pas de cette marchandise, contacte et passe un contrat de fourniture de 50.000 tonnes avec ENERALD Consulting, qui à son tour passe un autre contrat avec la Foodstuffs and Electronics Entreprise.

Foodstuffs, qui lui-même intermédiaire passe un contrat avec Anton Garcia.

4. Découverte de l'escroquerie

- Le 25 mars 1989, ENAPAL apprend, auprès des services portuaires, qu'aucun des quatre navires désignés pour le transport de sucre n'est arrivé à destination, or que 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'ENAPAL saisit la BNA pour lui demander de s'opposer au paiement.
- Une semaine avant, le 19 mars 1989, la BNA avisait l'ENAPAL qu'elle avait reçu la veille, 18 mars 1989, un télex de la BIAI 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.
- Le directeur général de l'ENAPAL, Mr M.BENSAID avisait notre ambassade 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'ENAPAL de la cascade des intermédiaires, mais confirmait que le sucre a été embarqué.
- La Lloyds Bank et la CNAN ont informé l'ENAPAL que trois navires sur quatre existaient mais leur destination n'est pas l'Algérie.
- Le 04 avril 1989, KHEMA envoie un télex à l'ENAPAL : « nous avons été victime d'une escroquerie et nous sommes navrés de ne pouvoir vous livrer le sucre pour le moment. »

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

5. Réaction des intervenants

Les réactions de l'ENAPAL et de la BNA sont présentées comme suit :

5.1. Réaction de L'ENAPAL

- Le directeur générale de L'ENAPAL ordonne à la BNA de refuser le paiement en donnant la réponse suivante au journaliste qui l'a interviewé : « *quant au paiement je vous le dit encore une fois, je vous garantis que l'Algérie n'a rien payé. Je mets au défi la BNA de vous montrer un ordre de paiement émanant de l'ENAPAL* »⁶⁸

Est-ce que la BNA à besoin d'un ordre de paiement de l'ENAPAL pour effectuer le paiement dans le cadre d'un crédoc ? De toute évidence non : un crédit documentaire constitue en lui-même un engagement de paiement pour peu que ses conditions et 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.

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 (**article 3 des RUU**). 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 (**article 17 des RUU**). En se basant sur ses deux articles des RUU la réponse de la BNA était : « *Indiscutablement, dans cette affaire l'Algérie va payer* »⁶⁹
- 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

⁶⁸Hamou.R , N°1236 ,Op Cit, P20.

⁶⁹ Idem, P21.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

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.⁷⁰

6. Evaluation des gains et des pertes des parties

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

6.1. Pour ENAPAL

Principal : 16.205.657 ,50 USD

Intérêts : 1.847.979 ,54 USD

Perte sèche : 18.053.637,04 USD

6.2. Pour KHEMA

Encaissement : 16.257.657,50 USD

Décaissement : 12.500.000,00 USD

Gain : 3.507.657, 50 USD

6.3 .Pour FOODSTUFFS

Encaissement : 12.500.000, 00 USD

Décaissement : 11.500.000, 00 USD

Gain : 1.000.000.00 USD

6.4. Pour ANTON GARCIA

Encaissement : 11.500.000 ,00 USD

⁷⁰Hamou.R , N°1236 ,Op Cit, P21.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

6.5. Pour ENERALD CONSULTING

Commission versée par KHEMA.

7. Anomalies à l'origine du préjudice

Trois anomalies constatées à l'origine du préjudice citées ci-dessous :

7.1. Les intermédiaires

- Bien que le Décret 82-145 du 10 avril 1982 interdisant les intermédiaires ait été abrogé⁷¹, le directeur général de l'ENAPAL a maintenu cette clause d'interdiction dans le contrat avec KHEMA qui s'est engagée à la respecter, alors que KHEMA n'a pas respecté ses engagements.
- Pour appuyer cette clause ENAPAL a donné instruction à KHEMA qu'aucun document à l'exception de la facture commerciale ne devra indiquer la valeur de la marchandise, ni un prix unitaire ni un nom ou adresse autre que celui de KHEMA⁷².

7.2. Le connaissance 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) de quantité (note de poids, bordereau de colisage...), et d'autre part confirmer l'embarquement réel du produit (connaissance, LTA...). 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'ENAPAL figure une mention rendant acceptable un connaissance de charte partie.

Qu'est-ce qu'un connaissance 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 connaissance

⁷¹Hamou.R , N°1236 ,Op Cit, P21.

⁷² Idem, P20.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

classique où la marchandise suivra un itinéraire direct, du port d'embarquement à celui de destination.

Questionnement1 : pourquoi un tel connaissance a-t-il été autorisé par l'ENAPAL d'abord ? Par la BNA également dont le personnel en charge des crédits documentaires n'est pas sensé ignorer ?

7.3. Documents anciens

Le crédit documentaire d'ordre ENAPAL 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.

Questionnement2: Pourquoi ENAPAL a donné instructions à BNA d'accepter des documents anciens ? Pourquoi avoir payé 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 ?

Les développements suivant, se veulent une réponse à ces questionnements.

Commentaires

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.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

L'ENAPAL pour son ignorance a autorisé les documents anciens qui sont considérés comme une faille, alors pourquoi la BNA n'a pas conseillé l'ENAPAL de refuser les documents anciens même si les Règles et Usances Uniformes ne font aucune obligation aux banques de leur rôle de « conseil ».

La responsabilité de la BNA est limitée à la conformité des documents et non à leur authenticité, puisque elle a jugé que les documents sont conformes par rapport aux exigences de l'ENAPAL et en l'absence de réserves alors elle se devait de payer.

Si un service de conseil est assuré dans la pratique bancaire Algérienne, la BNA aurait attiré l'attention du donneur d'ordre (l'ENAPAL) sur les risques liés à l'ouverture d'un crédit documentaire autorisant un connaissance 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'ENAPAL d'ouvrir un crédit revolving ce qui évitera à l'Algérie une perte de 18 millions de dollars.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé /Versus crédit documentaire non sécurisé

Conclusion du troisième chapitre

Nous avons essayé, à travers ce chapitre de donner un aperçu sur l'historique de la banque extérieure d'Algérie, agence de Tizi Ouzou et présenter le service étranger où nous avons effectué notre stage pratique. Nous avons traité auprès de cette agence un cas d'importation d'un équipement de production de BETON financé par crédit documentaire irrécouvrable et confirmé.

Nous avons constaté que pour le bon déroulement de l'opération d'importation, le préposé du service commerce extérieur doit étudier attentivement la demande de son client en apportant d'éventuels conseils sur les termes de contrat et enfin de vérifier rigoureusement les documents s'ils sont conformes en vue d'assurer le règlement.

Le banquier a donc un rôle important à jouer dans les opérations de commerce extérieur afin d'éviter les conflits entre les cocontractants, et veiller à ce que la procédure soit faite de manière juste et que les conditions du crédit soient respectées.

Cependant, ce n'est pas toujours le cas, car le risque est toujours présent dû à l'existence des facteurs exogènes (tel que : les conditions de contrat, manque de contact client/banquier, le manque de compétence de certains banquiers...) qui vont à l'encontre de la bonne exécution de ces opérations telle que l'affaire ENAPAL objet d'étude de notre deuxième cas.

**CONCLUSION
GENERALE**

Conclusion générale

Le commerce extérieur est l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'un pays, mais les acteurs de la scène internationale (exportateurs, importateurs, banques) se trouvent quotidiennement confrontés à des risques.

Pour parer à ses risques et pour que l'importateur et l'exportateur s'assurent que l'opération se déroule dans des bonnes conditions, des garanties sont mises à leur dispositions pour permettre de sécuriser les acheteurs quand à la bonne exécution par les exportateurs de leurs engagements contractuels.

Les opérations commerciales internationales sont matérialisées par des contrats lesquels reprennent les arrangements et les accords passés entre l'acheteur et son fournisseur. Souvent les parties d'un contrat n'ont pas une connaissance sur les pratiques commerciales utilisées dans le pays de leur cocontractant ce qui provoque des différends. Pour éviter ces problèmes la chambre de commerce international a mis en place une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux (INCOTERMS). Ces derniers sont considérés comme un outil potentiel de négociation commerciale propre à créer ainsi qu'à entretenir la relation commerciale sur le long terme.

Pour mener dans de bonnes conditions leurs transactions commerciales internationales, les opérateurs économiques (importateur/exportateur) confient leurs opérations financières à leurs banques qui jouissent d'une certaine confiance, grâce à l'utilisation de techniques bancaires basées sur le contrôle de la conformité des documents donnant lieu à la réalisation de l'opération commerciale.

En effet, les banques n'ont pas cessé d'imaginer des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce. Parmi ces techniques, « le crédit documentaire » qui constitue une garantie efficace pour le vendeur qui veut s'assurer de l'encaissement du produit de ses ventes et pour l'acheteur qui souhaite s'assurer de la bonne qualité du bien ou du service acheté avant tout règlement financier.

Le CREDOC constitue un appui incontournable au développement du commerce international. De nos jours, tous les établissements de crédit émettent ou reçoivent des crédits

Conclusion générale

documentaires par ordre et pour compte de leurs clients, et les traitent selon les prescriptions dictées par la Chambre de Commerce International. Il offre plus de sécurité et de garantie pour les différents acteurs du commerce international. Néanmoins, le crédit documentaire nécessite un soin particulier car son maniement est complexe et met en jeu des acteurs situés dans des pays où les valeurs et les pratiques sont différentes.

Cependant, nous ne pouvons pas prouver théoriquement l'efficacité ou la complexité de cette technique qu'à travers le traitement de plusieurs cas pratiques, ce qui nous a mené à étudier deux cas d'importation par crédit documentaire, l'un au niveau de la banque extérieure d'Algérie agence de Tizi Ouzou et l'autre cas est une recherche que nous avons effectuée qui date des années 1980 en se basant sur les journaux nationaux à savoir :ALGERIE – ACTUALITE n°1236 et 1301 respectivement de la semaine du 22 au 28 juin 1989 et 20 au 26 septembre 1990.

Au cours de notre stage pratique au niveau de la BEA agence de Tizi Ouzou nous devons reconnaître que le service extérieur occupe une place très importante au sein de l'agence bancaire. Il est chargé d'exécuter avec rigueur les opérations qui découlent d'une transaction commerciale, engagée par ses clients avec l'étranger. Ce service doit également proposer une multitude des services clientèles, tout en veillant au bon respect de la réglementation propre à chaque pays.

Nous avons constaté que le crédit documentaire ouvert en faveur de l'exportateur ROMETA par ordre de l'importateur SNC BETONIERE s'est bien déroulé. Le banquier a veillé à la bonne exécution de l'opération tout en vérifiant rigoureusement la conformité des documents selon les conditions et termes contenus dans le crédit documentaire, ce qui a donné au paiement de l'exportateur et le dédouanement de la marchandise en bonne état, par l'importateur. Cette technique est d'autant plus sécurisée lorsqu'elle est bien maîtrisée par le banquier.

Malheureusement, ce n'est pas toujours le cas, et notre étude sur l'affaire ENAPAL l'a clairement prouvé.

Conclusion générale

A notre avis, 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'importateur algérien.

Alors que la BNA aurait pu conseiller son client d'utiliser le connaissement maritime qui lui assure l'arrivée 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 maîtrisée par les différents intervenants.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages:

- BERNET-ROLLANDE.L, « Principes de technique bancaire », Paris, édition DUNOD, 2008 ;
- CHEHRIT.K, « Les crédits documentaires », Alger, édition Grand-Alger-Livres(G.A.L), 2007 ;
- COMBES-LEBOURG.A, « Management des opérations de commerce international », Paris, édition ESKA, 2004 ;
- EISEMAN.F, BONTOUX.CH, ROWE.M, « Le crédit documentaire dans le commerce extérieur », Paris, édition JUPITER ,1985 ;
- HADDAD.S & Collectif EPBI, « Les règles du commerce international, incoterms 2010 », Alger, édition Pages Bleues, 2011 ;
- LAHLOU.M « Le crédit documentaire, un instrument de garantie de paiement et de financement du commerce international », Alger, édition ENAG, 1999 ;
- LAUTIER.D, SIMON.Y, « Finance Internationale », Paris, édition ECONOMICA, 2005 ;
- LEGRAND.G, MARTINI.H , « Management des operations du commerce international importer-exporter »,Paris, édition DUNOD ,2005 ;
- LEGRAND.G, MARTINI.H, « Gestion des opérations import-export », Paris, édition DUNOD, 2008 ;
- MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN- CORNED.J, « Crédits documentaire, lettre de crédit stand by, cautions et garanties guide pratique », Paris, édition revue banque, 2007 ;
- MASSABIE-FRANCOIS.M, « Commerce international gestion des opérations import- export », Paris, édition Breal, 2008 ;
- MEYER.V et ROLIN.C, « Techniques du commerce international », Paris, édition Nathan, SEJER, 2004 ;
- MONOD.D-P, « Moyens et Techniques de Paiement Internationaux », Paris, édition ESKA, 2007 ;
- PAVEAU.J,DUPHIL.F, « Pratique du commerce international », Paris, éditions FOUCHER, 2003.

Dictionnaires

- HADDAD.S & Collectif, « Les incoterms 2000, dictionnaires des incoterms et de la logistique du transport », Alger, édition Eurl Pages Bleues Internationales, 2009.

Mémoires et thèses soutenus

- ABERKANE.Y, « Le financement des opérations du commerce extérieur de l'Algérie dans le contexte de la libéralisation de l'économie nationale », mémoire de magister en sciences économique option Monnaie Finance Banque, Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, 2010 ;
- GUERIGUI.CH, « Le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire de magister en droit bancaire et financier, Faculté de droit de l'université d'Oran, Algérie, 2014 ;
- HOUCHI.F, « Les opérations du commerce extérieur : environnement et international et financement : pratique du crédit documentaire par la BDL », mémoire de magister en sciences économiques option Monnaie Finance Banque, Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, 2012 ;
- IGUERGAZIZ.W, « Garanties bancaires internationales », rapport de stage Banque Extérieur d'Algérie(BEA), Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe, 22^{ème} promotion 2002-2003 ;
- SEGUNI.S, ZANOON.N, «Instrument et technique de paiement à l'international », mémoire de master en sciences économiques option Banque et Marchés Financiers, Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, 2015.
- ZOURDANI.S, « Le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », mémoire de magister en sciences économiques option Monnaie Finance Banque, Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, 2012.

Textes réglementaires

- Article 644 du code civil algérien ;
- Article 720 du code de commerce Algérien ;

- Brochure n°600 de la chambre du commerce international relative au crédit documentaire ;
- Règlement de la Banque d'Algérie n°08-04 du 23 décembre 2008 relatif au capital minimum des banques et établissements financiers exerçant en Algérie ;
- Règlement N°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

Autres documents

- Document interne à la BEA.
- Guide de contrôle continu commerce extérieur.

Articles de presses

- Bensaïd.M, Algérie-Actualité, N°1301, semaine de 20 au 26 septembre 1990 ;
- Hamou.R, Algérie -Actualité, N°1236, semaine du 22 au 28 juin 1989.

Sites internet

- <http://www.d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/538494fc1f2a6.pdf> ;
- <http://academie-des-sciencescommerciales.org/dictionnairenew/definition.php?id=3458> ;
- <http://www.algerie-focus.com/2016/03/136661/>;
- <http://www.comprendrelespaiements.com/les-garanties-internationales-introduction-et-modes-démission/>;
- <http://www.droit-afrique.com/upload/doc/algerie/Algerie-Reglement-2007-01transactionscourantes.pdf> ;
- <http://www.glossaire-international.com/pages/tous-les-termes/credit-d-enlevement.html> ;
- <http://www.jay-ci-partenaire.fr/formation-import-export-et-commercinternational/formation-aux-incoterms-icc-2010/> ;
- <https://import-export.societegenerale.fr>;
- <https://www.books.google.dz> ;
- www.mondissimo.com.

Liste des tableaux

La liste des tableaux

Tableau n°1 : Répartition des coûts selon l'Incoterm négocié dans le contrat..... 30

Liste des figures

La liste des figures

Figure n°1 : Déroulement de la garantie directe	13
Figure n°2 : Déroulement de la garantie indirecte	14
Figure n°3 : Schéma représentative du déroulement du crédit documentaire.....	46
Figure n°4 : Schéma du crédit documentaire transférable	69
Figure n°5 : Schéma du crédit documentaire BACK TO BACK	71
Figure n°6 : Organigramme de la BEA.....	81
Figure n°7 : Organigramme de l'agence BEA 034 de Tizi Ouzou.....	82
Figure n°8 : Organigramme du service étranger de l'agence BEA 034 de Tizi Ouzou.....	85
Figure n°9 : Cachet de domiciliation d'importation	90
Figure n°10 : Les Credoc Back to Back ouvert à l'insu de l'ENAPAL	103

ANNEXES

Le système de virement Swift¹

Le contrat entre les partenaires (importateur et exportateur) est obligatoire dans toute transaction économique internationale ; les instruments de paiement constituent un véhicule monétaire qui annule une dette. Notons que le virement par Swift est l'instrument le plus utilisé en raison des avantages qu'il présente à savoir la rapidité, le coût réduit, la sécurité et la facilité d'utilisation.

1. Présentation de système Swift

C'est en 1973, à l'initiative de 70 banques situées dans 10 pays d'Europe, a été créée une société coopérative de droit belge SOCIETY FOR WORLDWIDE INTERBANK FINANCIAL TELECOMMUNICATIONS (SWIFT).

S.W.I.F.T. SCRL est une coopérative sise en Belgique dont les sociétaires sont des banques d'un grand nombre de pays. SWIFT standardise les échanges d'informations entre les établissements financiers, comme par exemple dans le contexte du trafic des paiements et des transactions sur titres. Les banques, courtiers, gestionnaires d'actifs ainsi que les dépositaires centraux de titres internationaux sont les principaux acteurs de ce système de transmission de données. SWIFT dispose des normes très pointues en matière de sécurité des données et s'appuie notamment sur un réseau sécurisé pour la transmission cryptée des informations. A ce titre, SWIFT ne détient pas de fonds, ne gère pas des comptes pour le compte des clients et ne stocke pas d'informations financières de façon permanente.

Aujourd'hui, le SWIFT est une coopérative détenue par ses membres permettant au monde financier d'exercer ses activités avec rapidité, certitude et confiance (Plus de 10 000 établissements financiers et entreprises dans 212 pays). SWIFT possède des bureaux dans la plupart des centres financiers mondiaux et marchés en développement.

Le SWIFT permet à ses clients d'automatiser et de standardiser les transactions financières afin de réduire les coûts, de minimiser le risque opérationnel et d'éliminer les erreurs relatives aux transactions. En utilisant le SWIFT, les clients peuvent également générer de nouvelles opportunités commerciales et un nouveau flux de revenus.

¹ Cours de M^{elle} Si MANSOUR Farida.

2. Message SWIFT

SWIFT est avant tout un système de traitement des opérations bancaires internationales, c'est donc un réseau de transmission avec un langage propre. Les messages transitant sur ce réseau doivent comprendre 3 parties :

- l'en-tête, avec émetteur, destinataire et type de message ;
- le texte du message au format normalisé ;
- la finale comprenant les informations relatives au déroulement de la transmission.

Les messages susceptibles de transiter par SWIFT ont fait l'objet d'une normalisation pour limiter les risques d'erreur. Ils concernent :

- les opérations de clientèle (ordres de paiement, couvertures de remises) ;
- les relations bancaires (transferts bancaires, opérations de change/prêts et emprunts extraits de compte des correspondants, avis de débit/crédit) ;
- les crédits documentaires ;
- les cautions et garanties ;
- les opérations de bourse.

3. Les règles de fonctionnement de système Swift

Les ordres SWIFT font l'objet d'une normalisation poussée afin d'automatiser au maximum leur traitement, et ainsi les exécuter dans les meilleurs délais.

Les données classiques d'un virement bancaire sont comme suite : coordonnées bancaires de l'émetteur et du récepteur, un libellé de motif et des zones de service (commission, type de message, etc.), sont rigoureusement codifiées.

Par exemple, les banques y sont identifiées par leur code BIC. La Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication gère l'enregistrement de ces codes. Pour cette raison, le BIC est aussi souvent appelé code SWIFT

Le code BIC est le code d'identification d'une banque. Ainsi, chaque banque possède son propre BIC. Le code est composé de 8 à 11 caractères mais ceci peut varier d'une banque à une autre. Généralement, il est composé de la façon suivante :

- 4 lettres pour le code banque ;
- 2 pour le code pays ;
- 2 chiffres ou 2 lettres pour la localisation de la banque ;
- 3 chiffres ou lettres pour l'identifiant de l'agence où est effectué le paiement.

Le BIC sert à faciliter le transfert d'argent de banque à banque et ce à travers le monde entier. De ce fait, il est obligatoire pour réaliser un virement.

Le SWIFT est la société qui gère les enregistrements des BIC, c'est pour cela qu'on associe souvent le code BIC au code SWIFT. Le Code d'identification de l'entreprise (BIC) a été adopté par l'Organisation internationale de normalisation (ISO). L'ISO a confié à SWIFT le rôle d'autorité d'enregistrement pour l'attribution des BIC (ISO 9362) et pour la publication des BIC dans le répertoire BIC.

Il existe deux types de BIC : un BIC à huit caractères (également appelé « BIC8 » et un BIC à 11 caractères « BIC11 ». Un BIC8 identifie un établissement financier ou non financier dans un pays ou une ville. Un BIC11 identifie la succursale d'un établissement.

4. Les différents types de message Swift

Le virement Swift représente plusieurs types de messages tel que :

MT 700/MT701 : Emission d'un crédit documentaire ;

MT 705 : Préavis d'émission d'un crédit documentaire ;

MT 707 : Modification d'un crédit documentaire ;

MT 710/MT711 : Notification d'un crédit documentaire par l'entremise d'une banque tierce ;

MT 720/MT721 : Transfert d'un crédit documentaire ;

MT 730 : Accusé de réception ;

MT 732 : Avis de levée de réserves ;

MT 734 : Avis de refuse ;

MT 740 : Autorisation de remboursement ;

MT 742 : Demande de remboursement ;

MT 747 : Modification d'une autorisation de remboursement ;

MT 750 : Avis d'irrégularités ;

MT 752 : Autorisation de paiement d'acceptation/de négociation ;

MT 754 : Avis de paiement / d'acceptation / de négociation ;

MT 756 : Avis de remboursement ou de paiement ;

MT 202 : Banque a banque (crédit acheteur) ;

MT 103 : Banque fournisseur (crédit fournisseur).

Demande de Domiciliation Bancaire

Type de la domiciliation : EXPORTATION

Numéro de la domiciliation : 1711

Nom ou Raison Sociale : SNC *Bétonerie*

Capital Social : 18999998

Nom du :

N_téléphone :

EMAIL : fouad.fali@yahoo.fr

Compte Bancaire: 00200034034220091211

Adresse: LOCAL N°1 FERME FALI LIEU DIT TAGOUDA DRAA-BEN -KHEDDA TIZI-OUZOU.

Nature de la Marchandise/ Bien ou Service : machines et É@quipement pour l'industrie du beton

Origine de la Marchandise : ESPAGNE

Facture Proforma N°:NÂ°122494

Date de Facture°:

Finalite Economique: EQUIPEMENT

Fournisseur (Non de la Société Etrangère): ROMETA,S.A.

Adresse du Fournisseur : ROMETA,S.A. C/LES CONQUES 21 08180 BARCELONA-SPAIN

Téléphone du Fournisseur :

Montant : 0000280500.00

Type Devise: EUR

Code Douanier / Nature Exacte du Service : 8474.80 *00*

Mode paiement: CrÃ©dit Documentaire

Incoterm : CFR

N° du Registre de Commerce :15/00-0049922B 15°

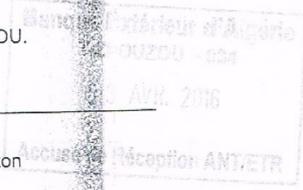
N° Licence d'importation :

REF Agreement d'exercice d'activité:

N° D'identification Fiscale(NIF):001515004992210

N° D'identification Statistique (NIN):001515470026452

Adresse du Bureau de rattachement des impots : DIRECTION DES IMPA TS DRAA-BEN-KHEDDA TIZI-OUZOU



Cpt N° 0342200912-11
Signature Vérifiée...
Position. *CE 36789005, 50*
Bon à Exécuter...
[Signature]



[Signature]

ROMETA, S.A.

MACHINES ET EQUIPEMENT POUR L'INDUSTRIE DU BÉTON

Barcelone, le: 17/02/2016

SNC FALI SEDDIK ET CIE
 local n° 01 ferme fali lieu dit tagouda
 Draa Ben Khedda
 TIZI OUZOU - Algérie
 fouad.fali@yahoo.fr
 NIF: 001515004992210

FACTURE PROFORMA N°122494 1/2**INSTALLATION DE BLOCS ROMETA 2010-50**

Unité	Description	Prix
1	MACHINE VIBROCOMPRESSEUR ROMETA 2010	80.200 €
1	TABLE SORTIE MACHINE	7.700 €
1	ASCENSEUR NON-STOP 8 planches	14.750 €
1	DESCENSEUR NON-STOP 8 planches	14.750 €
1	TABLE SORTIE jusqu'à la pince	11.600 €
1	BROSSE PLANCHES	3.150 €
1	GRAISSEUR DE PLANCHE	1.850 €
1	ALIMENTATEUR PLANCHES	8.200 €
1	PINCE AUTOMATIQUE 128200	20.000 €
1	ACCESSOIRE FERMETURE SUR 4 CÔTÉS (pavés)	9.950 €
1	TABLE ROULEAUX	8.800 €
1	MALAXEUR M560/375 AVEC SKIP	22.000 €
1	EQUIPEMENT ELECTRIQUE	14.250 €
1	BALANCE CIMENT BC200	7.100 €
1	VIS SANS FIN CIMENT (Ø168, 8m)	5.500 €
1	BANDE JUSQU'À LA MACHINE 2010	5.200 €
2	ALIMENTATEUR BANDE	6.200 €
1	BANDE DE RECEPTION	3.300 €
4	MOULES	24.000 €
1	TRANSPORT + EMBALLAGE	12.000 €
TOTAL CFR PORT ALGÉRIE		280.500 EUROS

Inscrita en el Registro Mercantil de Barcelona . Tomo 6975, Libro 6250 . Sección 2ª . Hoja 093 . Folio 093 . Hoja 033, 402 . Inscripción 1ª CIF A 58110131

ROMETA, S.A.

CIF A-58 110 131
 Tel: 93 820 81 81 - Fax 93 820 82 13
 Zona Ind. Ronda de les Conques, 21-23
 08180 MOIÀ (Barcelona-España)

AGENCE DE TIZI-OUZOU

2016 2 MO 00001 KED

ROMETA,S.A.

C/ Les conques 21
 08180- BARCELONA -SPAIN

TEL: +34 93 820 81 81

FAX: +34 93 820 82 13

rometa@rometa.es

www.rometa.es

ANNEXE -1-
(D.R. NR 22/83)

NOM ET ADRESSE : *SNC Bétoniers*TIZI-OUZOU,LE.....
L'ORDONNATEUR : *M. Bétoniers*

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE :

OBJET/ : Demande d'ouverture de crédit documentaire à l'importation .

Par le débit de *NOTRE*compte N°....., veuillez procéder par lettre / télex (1)

A l'ouverture d'un crédit documentaire libellé comme suit :

- 1°) Irrévocable / Irrévocable et confirmé (1).....
2°) Auprès de la Banque : *PNES BANK - Casablanca - ARABES M. M. BAR*.....
3°) Faveur de *ROUTE 17, S. A. 1700000000 et équipement pour l'industrie de ciment*.....
4°) Montant maximum / en ~~mon~~ (1) *250 500*.....
5°) Valable au *30/06/2016*.....
6°) Utilisation à vue / contre ~~acceptation~~ (1).....
7°) Contrat : FOB - **C et F** - FAS - Départ usine - Franco frontière (1) .

8°) Contre remise des documents suivants : (2)

- Facture commerciale en *5*exemplaires.
- Jeu Complet de Connaissance ON BORD à ordre BEA NOTIFY .
- Lettre de transport Aérien Marchandise adressée au nom de BEA.
- Certificat d'origine : *Original + 1 Copie*exemplaire.
- Bordereau de colisage : *3*exemplaire.

Note de poids : *3*exemplaire .
Certificat de conformité de matières de la ccc en marche
Certificat de Conformité
EUR 1

9°) Concerne l'expédition de : *Installation de Blocs Route 1700000000*.....

Suivant Facture Pro forma N° *122496* DU *12/02/16*.....

10°) Embarquement PORT // AEROPORT *Port de l'Etat*.....

Destination PORT // AEROPORT *ALGER*.....

Expéditions partielles ~~autorisées~~ // // // Interdites .

12°) Transbordements ~~autorisés~~ // // // // // // // // // Interdits (1) .

- (1) Rayer les mentions inutiles .
- (2) Préciser le nombre d'exemplaires .
- (3) Indiquer obligatoirement la domiciliation bancaire du bénéficiaires.

De convention expresse, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serins débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit .

La mobilisation de crédit par acceptation ne fait pas obstacles à votre demande de reconstitution de marge avant l'échéance des traites si le prix de la marchandise vient à baisser au dessous du montant total des traites acceptées.

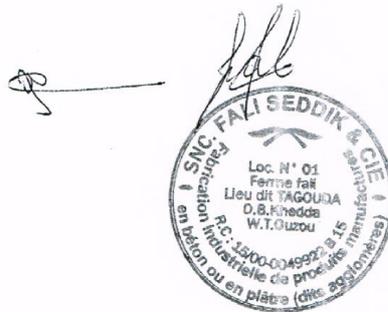
Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement à l'arrivée des documents à ALGER, déduction faite de provision versée, plus votre commission et frais accessoires et ce, quelle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement.

Nous nous engageons, si l'assurance est soignée par nous, à vous remettre un avenant à votre profit aussitôt que nous connaîtrons de manière certaine l'embarquement .
Cette opération est soumise aux règles et usance uniformes relatives au crédit documentaire, approuvées Par la Chambre de Commerce Internationale et actuellement en vigueur, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays ou l'opération se déroulera et qui n'auraient par adopté des règles et usages uniformes .

SIGNATURE ET CACHET DU CLIENT

Cpt N° 03422.00912/11
Signature Vérifiée.....
Position 32.233.005,50
Bon à Exécuter.....

Provis 1127



12/04/15-12:49:00

Ack034-1668-001776

1

DUMP
D.O.E

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1254 160412BEXADZALADDE1906886836
 ----- Message Header

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum
 Sender : BEXADZALDOE
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
 ALGIERS DZ
 Receiver : AREBESMMXXX
 ARESBANK, S.A.
 MADRID ES
 MUR : CREDOC

----- Message Text

27: Sequence des totaux
 1/1
 40A: Forme de credit documentaire
 IRREVOCABLE
 20: Numero du credit documentaire
 034ICD0000716099
 40E: Regles d'application
 UCP LATEST VERSION
 31D: Date et lieu de l'expiration
 160630ESPAGNE
 51D: Banque demanderesse -nom/adresse
 BEA AGENCE DE TIZI OUZOU 034
 66 AVENUE HOUARI BOUMEDIENE
 TIZI OUZOU ALGERIE
 CODE BIC BEXADZALX034
 50: Partie demanderesse
 SNC FALI SEDDIK ET CIE
 LOCAL NR 01 FERME FALI LIEU DIT
 TAGOUDA DRAA BEN KHEDDA TIZI OUZOU
 59: Beneficiaire - nom/adresse
 ROMETA, S.A.
 C/LES CONQUES 21 08180-BARCELONA
 SPAIN.TEL: +34 93 820 81 81
 FAX: +34 93 820 82 13
 32B: Code devise et montant
 Currency : EUR (EURO)
 Amount : #280.500,00#
 39B: Credit maximum
 NOT EXCEEDING
 41A: Disponible chez/via - FI BIC
 AREBESMM
 ARESBANK, S.A.
 MADRID ES
 BY PAYMENT
 43P: Envois partiels
 NOT ALLOWED

43T: Ordre de paiement
 44E: Port d'origine/Aéroport de départ
 PORT BARCELONA
 44F: Port de destination/Aéroport de destination
 PORT ALGER
 45A: Descriptions et/ou prestations
 FRET PORT ALGER INCOTERMS 2010
 12/04/2016 14:49:55 Ack034-1668-001776

2

POUR L'INSTALLATION DE BLOCS ROMETA 2010-50
 DIVERSES MACHINES VIBROCOMPRESSEUR ROMETA 2010
 DIVERS ACCESSOIRES POUR LE MONTANT DE 268.500,00
 MONTANT FRET EUR 12.000,00
 SUIVANT FACTURE PROFORMA NR 122494 DU 17/02/2016.
 46A: Documents requis
 LE ✓ FACTURE COMMERCIALE EN 05 EX ORIGINAUX DUMENT SIGNES PAR
 BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE.
 ORDRE DE ✓ JEU COMPLET DE CONNAISSEMENTS ORIGINAUX 3/3 ON BOARD A
 FRET ✓ SEA AGENCE TIZI OUZOU-034 NOTIFY DONNEUR D'ORDRE MARQUES
 PAYE.
 ET SIGNE ✓ ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE ESPAGNE) DELIVRE
 ✓ PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ESPAGNOLE + 01 COPIE
 PAR LE ✓ CERTIFICAT DE CONFORMITE EN 03 EX ORIGINAUX DUMENT SIGNES
 BENEFICIAIRE
 SIGNES ✓ BORDEREAU DE COLISAGE EN 03 EX ORIGINAUX ETABLIS ET
 PAR LE BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE.
 ✓ NOTE DE POIDS EN 03 EX ORIGINAUX DUMENT SIGNES PAR LE
 BENEFICIAIRE
 DATE ✓ ORIGINAL CERTIFICAT DE GARANTIE DE 12 MOIS A PARTIR DE LA
 DE MISE EN MARCHE DES MACHINES EN 03 EX ORIGINAUX
 DELIVRES ET ✓ SIGNES PAR LE BENEFICIAIRE ET PORTANT CACHET HUMIDE
 COPIE ✓ ORIGINALE EUR 1 VISE PAR LES SERVICES DE DOUANES + 01
 ✓ COPIE EXA OU EX1 OU EXZ.
 47A: Autres conditions
 LE BIAIS L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE OBLIGATOIREMENT PAR
 DE VOTRE BANQUE (AREBESMM) ET PAR COURRIER EXPRESS A NOTRE

Report Header

Application: Alliance Message Management
 Report type: Message File - Instance Report
 Operator: TALBI
 Alliance Server Instance: init
 Date & Time: 2016/07/18 09:43:14

Instance

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Copy
 received from SWIFT
 Priority: Normal
 Message Output Reference: 1223 160715BEXADZALXXX2250577347
 Correspondent Input Reference: 1323160715AREBESMMXXX7666465961

Message Header

Swift Output: FIN 754 Avis pmt/accept/negotiation
 Sender: AREBESMMXXX
 ARESBANK, S.A.
 MADRID ES
 Receiver: BEXADZALXXX
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 SIEGE
 BIRMOURAD RAIS DZ
 MUR: 161974VWTH18045

Message Text

F20: Référence de l'émetteur
 ECN-CE160069
 F21: Référence d'origine
 034IC00000716099
 F32B: Montant principal payé/acc/négo - Devise - Montant
 Currency: Devise: EUR EURO
 Amount: Montant: 280500,00 #280.500,00#
 F34A: Montant total demandé - Date - Devise - Montant
 Date: 160726 2016 Jul 26
 Currency: Devise: EUR EURO
 Amount: Montant: 280500,00 #280.500,00#
 F71: Info émetteur - destinataire
 A L'ECHEANCE NOUS DEBITERONS
 VOTRE COMPTE EN EUR AVEC
 NOTRE MADRID H.O.

Message Trailer

{CHK:C721774D8AA9}
 PKI Signature: MAC-Equivalent

Report Footer

Number of Entities: 1
 End of report

MINISTÈRE DES FINANCES
 DIRECTION GÉNÉRALE DES DOUANES
 CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
 SERVICES STATISTIQUES (C.N.I.S.)

OK

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

----- NATURE DE L'OPERATION -----
 Bureau : 00000 BEJAIA PORT
 Ligne Douanier : 1008 MC DS CADRE APS Date/heure : 2016-08-09 14:39
 No. Declaration : 2016-16150 Nbre.art. : 0001

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----
 Importateur/Exportateur Reel : SNC *Bétonerie* ET CIE
 01 FERME LIEU DIT TAG 15000
 Identifiant fiscal : 001615004992210 00000

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----
 Circulation Bancaire : 150/301/2016/2/10/00001/EUR Incoterm : FOB
 Financement : LIGNE CREDIT Type d'Operation : EQUIPEMENT

----- PARTIE FINANCIERE -----

Libellé	Monnaie	Montant	Taux de change
Montant	EUR	268 500,00	122,58000
Frais	EUR	12 000,00	
Montant en DA	DZD	34 383 690,00	

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----
 Fournisseur/Destinataire Reel : ROMETA S.A C/LES CONQUES 21 08180-BJ
 Déclarant : TRANSIT HASSANI KARIMA06, RUE NACER BEN YAHIA B
 Adresse : 2001/1092

----- PROVENANCE/DESTINATION -----
 Achat/Vente Pays Prov /Destination
 ESPAGNE 525 ESPAGNE

----- PARTIE MANIFESTE -----

Manifeste	Date	Nbre.colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
1627 35	08/08/2016	25	MARENO	24415,00	GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----
 Date : 2016-08-24 13:12:16.089

Banque d'Algérie
 TIZI-OUZOU - 234
 24 AOUT 2016
 Accusé de Réception ANT/ETR

البنك الجزائري
BANQUE D'ALGERIE
 CONTROLE DES CHANGES

Formule 4

(1) - **PRELEVEMENT DE DEVISIS**
 Instruction n° 824 (Art. 33 à 60)

Nom : **GUICHET DE BANQUE DOMICILIAIRE**
 (Nom et adresse)

A	DONNEUR D'ORDRE Nom : DETREUDES Adresse : LOCAL pour son compte (1) Agissant pour le compte de (1) Nom : ROMETA S.A. Adresse : VILLES CONGOLES 21 081 380	E Cadre réservé à la Banque d'Algérie Bordereau E N° : D00034 TIZI-OUZOU N° de la formule : 150	C EXECUTION DE L'ORDRE 1. Date de référence de l'opération 2. Désignation de la devise : 099 EUR 3. Cours appliqué 4. Contrevaleur en DA
B	NATURE DE L'OPERATION GROUPE I : Achat de marchandises Pays d'origine des marchandises :	2	1
a)	Importation (1) - réglée après expédition	3	4
(1)	réglée avant expédition (compte autorisé) Numéro du dossier de domiciliation : 15030120021000001EUR Autres (Préciser la nature de l'opération)	4	(4) Montant en devises 280 500,00

Pays de résidence du créancier étranger : **ESPAGNE**

Précisions sur la nature de l'opération : **Fournissement P.I.I**

GROUPE II : Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures)
 Précisions sur la nature de l'opération : **Marchandises C.A.F.**

GROUPE III : Annulations de cessions antérieures
 Pays de résidence du débiteur étranger initial : **ESPAGNE**
 (ou de destination des marchandises)
 Référence à l'opération initiale de cession

(1) Baver les mentions inutiles

(1) Destiné à la Banque d'Algérie

20 JUL 2018

Société Comptable - 22 rue de la République
 Service des Opérations de Change

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 NIS : 001515470026452
 TF : 001515004992210
 B.E.A. 5301

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé

Table des matières

Introduction générale.....	1
CHAPITRE I : Environnement du commerce extérieur.....	5
Introduction au premier chapitre.....	6
Section 01 : Les risques et garanties liés au financement du commerce extérieur.....	7
1. Les risques liés au financement du commerce extérieur	7
1.1. Les risques de fabrication.....	7
1.1.1. Le risque au moment de la fabrication	7
1.1.2. Le risque économique.....	7
1.2. Les risques d'expédition.....	8
1.2.1. Le risque pays	8
1.2.2. Le risque politique	8
1.2.3. Le risque catastrophique	8
1.3. Les risques crédits/paiements	8
1.3.1. Le risque de change	9
1.3.2. Le risque de mise en jeu abusif des garanties.....	9
1.3.3. Le risque de non transfert	9
1.3.4. Le risque d'insolvabilité	9
2. Les garanties liées au financement du commerce extérieur	9
2.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie	10
2.1.1. Le cautionnement	10
2.1.1.1. Le cautionnement simple.....	10
2.1.1.2. Le cautionnement solidaire.....	11
2.1.2. La garantie	11
2.2. La garantie bancaire internationale.....	11
2.2.1. Intervenants de la garantie bancaire internationale	12
2.2.1.1. Donneur d'ordre	12
2.2.1.2. Bénéficiaire.....	12
2.2.1.3. Garant	12
2.2.1.4. Contre garant	12
2.3. Formes de garantie	12
2.3.1. Garantie selon le nombre d'intervenants.....	13
2.3.1.1. La garantie directe.....	13
2.3.1.2. La garantie indirecte	13
2.3.2. Garanties selon les modalités de mise en jeu.....	14

2.3.2.1. La garantie à première demande	14
2.3.2.2. La garantie motivée	15
2.3.2.3. La garantie documentaire	15
2.4. Types de garanties	15
2.4.1. Garanties de prestation	15
2.4.1.1. Lagarantie de soumission	15
2.4.1.2. La garantie de restitution d'acompte	16
2.4.1.3. La garantie de bonne exécution	16
2.4.1.4. La garantie de retenue de garantie	16
2.4.1.5. La garantie d'avaries communes	17
2.4.1.6. La lettre de crédit stand by	17
2.4.2. Garanties de paiement	18
2.4.2.1. La lettre de crédit stand by.....	18
2.4.2.2. Autres garanties de paiement.....	18
2.4.3. Autres garanties	19
2.4.3.1. La garantie pour connaissance manquant.....	19
2.4.3.2. La garantie douanière	19
A. La garantie d'admission temporaire	19
B.Le crédit d'enlèvement	20
2.4.3.3.La garantie de découvert local	20
Section 02 : Les incoterms	21
1.Définition et objectifs	21
1.1. Définition des incoterms.....	21
1.2.Objectifs	21
2.Le rôle des incoterms.....	22
2.1. Répartition des obligations	22
2.2. Transfert de risques	22
2.3. Fourniture de documents	22
3.Les différents modes de classement des incoterms	22
3.1. Classement par groupe.....	22
3.1.1.Le groupe E.....	23
3.1.2.Le groupe F	23
3.1.3.Le groupe C	23
3.1.4.Le groupe D	23

3.2. Classement selon le type de vente	23
3.2.1. Vente au départ	23
3.2.1.1. EXW : ex work	24
3.2.1.2. FCA: free carrier	24
3.2.1.3. FAS : free along side ship	24
3.2.1.4. FOB : free on board	25
3.2.1.5. CFR : cost and freight	25
3.2.1.6. CIF : cost, insurance and freight	25
3.2.1.7. CPT: carriage paid to	26
3.2.1.8. CIP: carriage, insurance, paid to	26
3.2.2. Vente à l'arrivée	26
3.2.2.1. DAF :deliveredatfrontier	27
3.2.2.2. DES:delivered ex ship	27
3.2.2.3. DEQ: delivered ex quay	27
3.2.2.4. DDP:delivered duty paid	27
3.2.2.5. DDU:delivered duty unpaid	28
3.2.2.6. DAT: delivered at terminal	28
3.2.2.7. DAP: delivered at place	28
3.3. Classement selon le mode de transport	29
3.3.1. Transport Maritime ou Fluvial	29
3.3.2. Transport Multimodal	29
4. Les avantages et les limites des incoterms	31
4.1. Les avantages des incoterms	31
4.2. Les limites des incoterms	31
Section 03 : Les documents du commerce extérieur	32
1. Les documents de prix	32
1.1. La facture pro forma	32
1.2. La facture commerciale	32
1.3. La facture douanière	33
1.4. La facture consulaire	33
1.5. La note de frais	33
2. Les documents de transport	33
2.1. Le connaissement maritime	34
2.1.1. Le connaissement au porteur	34

2.1.2. Le connaissance nominatif	34
2.1.3. Le connaissance à ordre	34
2.2. La lettre de transport aérien	35
2.3. Le Duplicata de la Lettre de Voiture Internationale	35
2.4. Récépissés de sociétés de courrier express ou de la poste	36
2.5. La lettre de transport routier	36
3. Les documents d'assurance	36
3.1. La police flottante	36
3.2. La police au voyage	36
3.3. La police à alimenter	37
3.4. La police tiers chargeurs	37
3.5. Le certificat d'assurance	37
3.6. L'avenant	37
4. Autres documents	37
4.1. Le certificat d'origine	37
4.2. Visa d'origine	37
4.3. Certificat d'origine consulaire	37
4.4. La liste de colisage	38
4.5. Note de poids	38
4.6. Certificat d'analyse	38
4.7. Certificat sanitaire	38
4.8. Certificat vétérinaire	38
4.9. Certificat phyto-pathologique ou phyto-sanitaire	38
4.10. Certificat de qualité	38
4.11. Certificat d'agrèage	38
Conclusion du premier chapitre	39
CHAPITRE II : Crédit documentaire technique de paiement internationale	40
Introduction au deuxième chapitre	41
Section 01 : Les principes généraux du crédit documentaire	42
1. Définitions et origine du crédit documentaire	42
1.1. Définitions	42
1.2. Origine du crédit documentaire	43
2. Les caractéristiques du crédit documentaire	43
2.1. Le crédit documentaire est un contrat financier	43

2.2.Le crédit documentaire est une confirmation de commande.....	44
2.3.Le crédit documentaire est un engagement bancaire.....	44
2.4.Le crédit documentaire est une garantie pour les deux parties.....	44
3. Les intervenants du crédit documentaire.....	44
3.1. Donneur d'ordre	44
3.2. Banque émettrice	44
3.3. Bénéficiaire	45
3.4. Banque notificatrice	45
3.5. Banque confirmatrice	45
4. Le mécanisme du crédit documentaire	46
5. Les irrégularités du crédit documentaire	50
5.1. Définition de la réserve.....	50
5.1.1. Les réserves mineures.....	50
5.1.2. Les réserves majeures.....	50
5.2.Les irrégularités les plus fréquentes	50
6. Les avantages et inconvénients du crédit documentaire.....	51
6.1.Les avantages du crédit documentaire	51
6.2.Les inconvénients du crédit documentaire.....	52
7. La domiciliation bancaire	52
7.1. La pré domiciliation électronique	52
7.2. Traitement la domiciliation bancaire	53
7.3.La domiciliation des importations	54
7.3.1. Définition.....	55
7.3.2. Conditions préalable à la domiciliation	55
7.3.3.Procédure de domiciliation	55
7.3.3.1. Ouverture du dossier	56
A. Attribution d'un numéro de domiciliation	56
B. Ouverture d'une fiche de contrôle	57
C. Comptabilisation de l'opération	57
7.3.3.2. La gestion du dossier	57
A. Contrôle du dossier	57
B. Règlement financier	58
7.3.3.3. L'apurement du dossier	58
A.L'inventaire	58

B. L'établissement du bilan	59
7.4. La domiciliation des exportations	59
7.4.1. Définition	60
7.4.2. Procédure de domiciliation	60
7.4.2.1. Ouverture du dossier	60
7.4.2.2. La gestion du dossier de domiciliation	61
7.4.2.3. Apurement.....	62
Section 02 : Crédit documentaire selon le degré de sécurité et le mode de réalisation.....	63
1. Le crédit documentaire selon le degré de sécurité.....	63
1.1. Crédit documentaire révocable.....	63
1.2. Crédit documentaire irrévocable.....	63
1.3. Crédit documentaire irrévocable et confirmé	64
2. Le crédit documentaire selon le mode de réalisation	64
2.1. Réalisation par paiement à vue.....	64
2.2. Réalisation par paiement différé	65
2.3. Réalisation par acceptation	65
2.4. Réalisation par négociation	65
Section 03 : Les crédits documentaires spéciaux	66
1. Le crédit documentaire revolving.....	66
1.1. Définition	66
1.1.1. Le crédit revolving cumulatif	66
1.1.2. Le crédit revolving non cumulatif	67
1.2. Les avantages et inconvénients du crédit revolving	67
1.2.1. Les avantages	67
1.2.2. Les inconvénients	67
2. Le crédit transférable.....	68
2.1. Définition	69
2.2. Les avantages et inconvénients du crédit transférable	69
2.2.1. Les avantages	69
2.2.2. Les inconvénients	69
3. Le crédit adossé « back to back » ou contre crédit.....	70
3.1. Définition	70
3.2. Les avantages et inconvénients du crédit adossé.....	72
3.2.1. Les avantages	72

3.2.2. Les inconvénients	72
4. Le crédit red clause	72
4.1. Définition	72
4.2. Les avantages et inconvénients du crédit red clause	73
4.2.1. Les avantages	73
4.2.2. Les inconvénients	73
Conclusion du deuxième chapitre	75
CHAPITRE III : Crédit documentaire sécurisé/Versus crédit documentaire non sécurisé	
.....	76
Introduction au troisième chapitre	77
Section 01 :Présentation de l'organisme d'accueil (Banque Extérieure d'Algérie)	78
1. Historique	78
2. Les missions de la Banque Extérieure d'Algérie.....	79
3.Organigramme générale de la Banque Extérieure d'Algérie	81
4. Agence BEA 034 Tizi Ouzou(Unité d'accueil).....	82
4.1. Présentation de l'agence d'accueil(BEA 034).....	82
4.2. Place et rôle du service étranger dans l'organisation de la banque	83
4.2.1. Relations internes.....	83
4.2.1.1. Relations fonctionnelles.....	83
4.2.1.2. Relationshiérarchiques.....	84
4.2.2. Relations externes	84
4.2.2.1. La banque d'Algérie	84
4.2.2.2. Leministère du commerce	84
4.2.2.3. Leministère des finances	84
4.2.2.4. L'administration des douanes	84
4.2.2.5. Les correspondants étrangers	84
4.3. Organisation du service étranger	85
4.3.1. Back office	86
4.3.1.1. Section de domiciliation	86
4.3.1.2. Section ordre de paiement	86
4.3.1.3. Section remise documentaire	86
4.3.1.4. Section crédit documentaire	86
4.3.2. Front office	87
Section 02 : Traitement pratique d'une opération d'importation	88

1. Pré domiciliation	88
2. L'ouverture de la domiciliation	90
2.1. Etablissement de la fiche de contrôle	91
2.2. Comptabilisation de l'opération et calcul des frais de domiciliation.....	91
2.2.1. Calcul des frais de domiciliation	92
2.2.2. La comptabilisation	92
3. Traitement du crédit documentaire.....	92
3.1. L'ouverture du crédit documentaire	92
3.2. La saisie sur le SWIFT	93
3.3. Comptabilisation de l'opération	94
3.3.1. Calcul de la commission d'engagement (CME)	94
3.3.2. Calcul de la TVA	94
3.3.3. Calcul du total des commissions à l'ouverture	94
3.3.4. Comptabilisation des commissions	94
4. La réception des documents	95
5. Le règlement financier du Crédoc	96
5.1. La réalisation de la provision	96
5.2. Règlement définitive	96
5.2.1. Calcul des commissions de règlement (CMR).....	97
5.2.2. Calcul des commissions de la banque d'Algérie (CMB).....	97
5.2.3. Calcul de la Taxe	97
5.2.4. Calcul du montant définitif	97
5.3. La comptabilisation	97
6. Apurement	98
6.1. L'inventaire	98
6.2. L'établissement du bilan	98
Section 03 : Essai d'analyse d'un crédit documentaire à l'origine d'un grand préjudice financier pour l'économie algérienne (Affaire ENAPAL)	100
1. Les intervenants	100
2. La transaction commerciale.....	100
3. L'ouverture du crédoc et la cascade des intermédiaires.....	101
4. Découverte de l'escroquerie	103
5. Réaction des intervenants	104
5.1. Réaction de l'ENAPAL.....	104

5.2. Réaction de la BNA.....	104
6. Evaluation des gains et des pertes des parties	105
6.1. Pour ENAPAL.....	105
6.2. Pour KHEMA	105
6.3. Pour FOODSTUFFS	105
6.4. Pour ANTON GARCIA	105
6.5. Pour ENERALD CONSULTING	106
7. Anomalies à l'origine du préjudice	106
7.1. Les intermédiaires.....	106
7.2. Le connaissance de charte partie.....	106
7.3. Documents anciens	107
Conclusion du troisième chapitre	109
Conclusion générale	111
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Annexes	