

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

UNIVERSITE MOULOD MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION



Département des Sciences de Gestion



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences de Gestion

Spécialité : Management Bancaire

Thème

Crédit documentaire :

**technique de paiement sûre des transactions internationales
cas de la banque Crédit Populaire d'Algérie (CPA), Agence 194
TIZI OUZOU**

Réalisé par :

- BOUKETIR Hakim.
- MEHDI Aimed.

Devant un jury composé de :

- **Président** : Mr ALLAG Yassine (MCB)
- **Rapporteur** : M^{me} IGUERGAZIZ Wassila (MCB)
- **Examineur** : Mr KHODJA Mourad (MAA)

Promotion 2020/2021

Remerciements

Tout d'abord, nous souhaitons adresser nos remerciements les plus sincères aux personnes qui nous ont apporté leur aide et qui ont contribué à l'élaboration de ce mémoire.

On tient à remercier tout particulièrement notre encadreur M^{me} IGUERGAZIZ Wassila pour nous avoir suivis et conseillés tout au long de la réalisation de ce mémoire.

Nous chaleureux remerciements vont aussi à tout le personnel du CPA Tizi Ouzou.

Ce mémoire n'aurait jamais pu voir le jour sans le soutien actif des membres de nos familles, surtout nos parents qui nous ont toujours encouragés moralement et matériellement à qui on tient à les remercier chaleureusement.

Enfin, nous tenons à exprimer vivement nos remerciements avec une profonde gratitude à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de notre travail, car un projet ne peut guère être le fruit d'une seule personne.

Hakim et Aïmed

Merci

Dédicaces

Je dédie cette réussite, à ma famille, qui m'ont encouragé à aller de l'avant et qui m'a donné tout son amour pour percer dans mes études. A qui je dois ce que je suis.

A mon père, Mouloud que dieu l'accueille dans son vaste paradis, mon exemple éternel, celui qui m'avait toujours soutenu quand il était là, vava je sais que tu es et tu seras toujours fier de ton fils de là où tu es.

A ma mère, la lumière de mes jours, celle qui m'a jamais lâché depuis mon arrivée sur terre, qui à toujours eu confiance en moi.

A mon grand frère Farid ainsi que sa femme et leurs enfants.

A mon frère Sofiane, et mes chers neveux adorés Malak et Mouh Mouloud.

A mes deux chères sœurs Nadia et Naima ainsi que leurs maris Madjid et Hamid.

Je dédis ce travail à ma moitié ma femme

A Nadine IDRES et Abdelaziz OUDJEMIA, ceux qui m'ont soutenu et aidé tout le long de mon travail.

A mes chers amis OUACHEK Kamel et sa femme Amel, ABDI Hacene et Hamza bentaleb pour leurs aides, leur temps, leurs encouragements, leurs assistances et soutiens.

A toutes personnes qui m'ont aidé à améliorer mes connaissances en me donnant les informations et conseils et à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

BOUKETIR Hakim.

Dédicaces

Je dédie ce mémoire à tous ceux et toutes celles qui m'ont accompagné et soutenu durant ces années de formation.

A mes parents, aucune dédicace ne saurait exprimer l'amour, l'estime, le dévouement et le respect que j'ai toujours eu pour vous. Je vous dédie ce travail en témoignage de ma reconnaissance infinie pour les énormes sacrifices consentis à mon éducation.

A mon frère, Fouad et sa femme Boudjaoui Zakia ainsi que leur enfant Anes, et a mes autres frères Faouzi, Mounir et Rayane.

A mes chers amis Nadine, Aziz, Chahra, Nassima et Samir et Maouchi Makhoulf ainsi que Ben Mouhoub Nassim et son oublie Achour Dihia et tout les autres que je n'ai pas pu citer leurs nom pour leur aide, leur temps, leur encouragements, leur assistance et soutien.

A toutes Personnes qui m'ont aidé à améliorer mes connaissances en me donnant informations et conseils.

A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

MEHDI Aïmed

Sommaire

INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
CHAPITRE I : Environnement du commerce international.....	4
Section 1 : Évolution du commerce international.....	4
Section 2 : Éléments fondamentaux des opérations du commerce international.....	13
CHAPITRE II : Les différents instruments et de technique de paiements du commerce international	26
Section 1 : Les instruments de paiements du commerce international.....	26
Section 2 : Le crédit documentaire selon le degré de sécurité et le mode de réalisation.....	34
Chapitre III: Crédit documentaire sécurisé et le crédit documentaire non sécurisé	49
Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil (CPA).....	49
Section 2 : Etude de deux opérations d'importations par le crédit documentaire	58
Conclusion.....	72



Liste des abréviations

Abréviation

B

- BDL : Banque de Développement Local.
- BIRD : Banque international pour la reconstruction et le développement.
- BNA : Banque National d'Algérie.

C

- CCI : Chambre de Commerce International.
- CCP : Compte Courant Postal.
- CEDAC : Compte Etranger en Dinars Convertibles.
- CFR : Cost and Freight.
- CIF: Cost, Insurance and Freight.
- CIP: Carriage Insurance Paid to.
- COMEX: Commerce Extérieur.
- CPA : Crédit Populaire d'Algérie.
- CPT : Carriage Paid To.
- CREDOC : Crédit Documentaire.

D

- DA : Dinar Algérien.
- DAF : Delivered At Frontier.
- DAP : Delivered At Place.
- DAT : Delivered At Terminal.
- DDP :Delivered Duty paid.
- DDU : Delivered Duty Unpaid.
- Déc : Décembre.
- DES : Delivered Ex Ship.
- DEQ : Delivered Ex Quay.
- D10 : Document douanier à l'importation.
- D06 : Document douanier à l'exportation.

E

- EUR : Euro.
- Evol : évolution.
- EXW : Ex-Works.
- Exp : Exemple.

F

- FAS : Free Allmong side Ship.
- FCA : Free Carrier.
- FDI : Foreign direct investments.
- FDIP : Financial and Digital Inclusion Project
- FIATA : International Federation of Freight Forwarders Associations
- FMI : Fond Monétaire international.
- FOB : Free On Board.
- F4 : Formule de règlement.
- F104 : Formule de rapatriement.

I

- INCOTERMS : International Commerce Terms.
-

L

- LTA : Lettre de Transport Aérien.
- LTR : Lettre de Transport Routière.

N

O

- OMC : Organisation Mondial du Commerce.

R

- RUU : Les Règles et Usances Uniformes relative au Crédit Documentaire.

S

- SEP: Septembre.
- SGP: Société Générale Périgueux France.
- SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

T

- TIC : Technologies de l'information et de la communication.
- TTC : Toutes Taxes Comprises.
- TVA : Taxes sur Valeur Ajoutée.

U

- USD : United State Dollar.

V

- V1 : Document douanier.



Liste des tableaux et figures

Liste des tableaux

Tableau n°01 : Evolution mensuelle du commerce extérieur de l'Algérie en 2017.....	10
Tableau n°02 : Statistique du commerce extérieur de l'Algérie entre 2016 et 2017.....	11
Tableau n°03 : Evolution du capital social de CPA.....	51
Tableau n°04 : La constitution de la commission de domiciliation.....	60

Liste des figures

Figure01 : Le commerce extérieur de l'Algérie période 2016/2017.....	12
Figure02 : Le circuit du virement.....	30
Figure03 : Le circuit de traitement de chèque de voyage.....	32
Figure04 : Le circuit de la lettre de change.....	34
Figure05 : Le déroulement du crédit documentaire.....	38
Figure06 : Schéma du crédit documentaire transférable.....	44
Figure07 : Schéma du crédit documentaire BACK TO BACK.....	46
Figure08 : Organisation du crédit populaire d'Algérie.....	52
Figure09 : Les différentes tâches existantes.....	53
Figure 10 : Organigramme de CPA Agence 194 de Tizi ouzou	56
Figure11 : Modèle de domiciliation import.....	60
Figure12 : Les Credoc Back to Back ouvert à l'insu de l'ENAPAL.....	67



Introduction générale

Introduction générale

Le commerce extérieur est né du besoin ressenti par les hommes de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développer et ont pris 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.

Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, divers moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une importance primordiale. Elles concernent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, les techniques de paiement ou procédures de recouvrement l'incoterm utilisé, la loi applicable en cas de litige...

L'exportateur, s'il est désireux d'obtenir de nouveaux marchés à l'étranger, a pour souci majeur de se faire payer de ses clients. Les exportateurs recherchent le mode et la technique de paiement adéquats, parmi de nombreuses possibilités plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités pour le créancier. Il faut insister sur la nécessité de concilier les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer plus tard, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

En raison de certains impératifs commerciaux (conquête d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, distribution sélective), l'exportateur ne dispose pas souvent d'une position de force suffisante, susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement.

Un mauvais choix peut engendrer des conséquences financières et commerciales graves pour l'entreprise exportatrice.

Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis

Introduction générale

qu'une attitude laxiste pourra provoquer une perte financière en cas de défaillance du débiteur. Face à une concurrence commerciale accrue, l'exportateur se doit de bien connaître les différents outils dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client.

À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'instruments dont l'utilisation suit les mêmes exigences qu'à l'exportation. Pour répondre aux exigences des deux opérateurs, 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 extérieur et de proposer des techniques de couverture adaptées à chaque risque. Parmi ces techniques, nous distinguons le crédit documentaire.

Ce dernier donne un engagement irrévocable de paiement. A partir de ce qu'a été dit, il serait intéressant de poser la question pivot pour laquelle nous essayerons de porter un éclairage à cet effet, notre problématique est la suivante :

Le Credoc est-il vraiment une technique sûre de paiement des transactions internationales ?

De notre problématique découlent les questions sous-jacentes suivantes :

- 1- Comment le commerce international a évolué dans le monde et en Algérie ?
- 2- Quel est le rôle des Incoterms dans une transaction commercial international ?
- 3- Quels sont les différents documents exigés dans le cadre du Comex ?
- 4- Comment fonctionne un Credoc ?

Pour guider notre travail, nous avons émis les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 1** : Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur.
- **Hypothèse 2** : Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'exportateur?

Afin de répondre aux différentes questions et de vérifier la validité des hypothèses, nous avons structuré notre mémoire en trois chapitre :

- Le premier chapitre est consacré à l'étude de l'environnement du commerce extérieur. Ce chapitre est scindé en deux sections, dans la première est présentée l'évolution du commerce international le second élucide Éléments fondamentaux des opérations du commerce international.
- Le deuxième chapitre est consacré pour présenté les différents instruments et de techniques du paiement du commerce international. Il est également scindé en deux sections, la première présente les instruments de paiement, la deuxième porte sur le

Introduction générale

crédit documentaire selon le degré de sécurité et le mode de réalisation.

- Le troisième chapitre nommé le crédit documentaire sécurisé contre le crédit documentaire non sécurisé 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 Credoc en tant que la technique de paiement sécurisée.

Contrairement, au premier cas, le deuxième retrace les étapes d'un autre paiement par Credoc qui comporte des mentions qui diminuent le degré de sécurité du Credoc 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 international

Chapitre I : Environnement du commerce international

Introduction :

Les échanges internationaux, notion moins restrictive que celle afférente au commerce international (importation et exportation), englobent toutes les transactions portant sur les opérations d'achat et de vente de produits et de service à l'étranger. L'internationalisation (processus d'ouverture des économies nationales) est un processus d'intégration économique irréversible et concerne aussi bien les opérations commerciales que productives.

Ainsi, le présent chapitre constitue une introduction au commerce extérieur, il s'articulera autour de deux sections, la première traitera les évolutions du commerce international, et la deuxième section sera consacrée aux éléments fondamentaux des opérations du commerce international.

Section 1 : Évolution du commerce international

Dans la littérature économique beaucoup d'auteurs utilisent les expressions commerce extérieur et commerce international comme étant synonymes. Le commerce extérieur, c'est celui qui comprend l'ensemble des échanges entre habitants des pays différents. Il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et de transit. Le commerce d'importation, c'est celui qui consiste à acheter de l'étranger le produit destiné à la consommation locale. Quand au commerce d'exportation est celui qui consiste à vendre à l'étranger le bien produit dans les frontières d'un pays. Enfin, le commerce de transit est la faculté accordée à un produit originaire d'un pays A et destiné à la consommation d'un pays C de traverser le pays B sans acquitter le droit de douanier.¹

En définitive, le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ses partenaires extérieurs. Et le commerce international peut donc être défini comme l'ensemble de transactions commerciales entre les différentes nations du monde.² Il s'agit ici d'un aspect plus dynamique dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs.

1- Historique et évolution de commerce extérieur

Au cours de ces dernières années, le commerce extérieur a pris une place de plus en plus importante dans l'économie algérienne.

1-1- Naissance du commerce extérieur

« Le commerce international s'est développé à partir du XVI^e siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du nouveau monde et de l'organisation de nouvelles méthodes de production. En reconnaissant l'importance du rôle

¹A.J.YEATS : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n°4 BIRD, p.36.

²MINON : cours de pratique de commerce international ; 2^o Graduat, ISPL, 1993-1994.

Chapitre I : Environnement du commerce international

du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'État dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVIIe siècle avec l'émergence des États-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des États. »³

1-2- Développement des échanges extérieurs

Le commerce mondial a connu un essor sans précédent depuis la seconde guerre mondiale. Cela a entraîné une ouverture plus grande des économies. L'ampleur des échanges rend les pays dépendant du reste du monde et leur créer des contraintes quant à leur politique économique amenées. Tous les pays ne participent pas de manière équitable au commerce mondial qui profite aux pays riches.

Entre 1948 et 2005 les exportations mondiales ont connu une forte croissance, elles ont été multipliées par 175. Pendant les 30 glorieuses le commerce mondial augmente à un rythme annuel de 10%. Les 2 chocs pétroliers 1973 et 1979 ont ralenti la croissance économique qui a provoqué un ralentissement des échanges aux internationaux. Depuis les années 1980, les exportations mondiales ont repris leur croissance. La forte progression des échanges s'explique par 5 raisons principales :

- les progrès dans le domaine des transports ;
- l'apparition et le développement des TIC ;
- développement des firmes multinationales ;
- recherche de débouchés ;
- baisse des barrières douanières de 1948 à 2005, la répartition géographique du commerce international montre une domination des pays industrialisés.

On note le déclin de l'Amérique du nord, la forte croissance de l'Europe occidentale et de l'Asie. Entre 2003 et 2005, l'Asie, le Moyen-Orient et les pays d'Europe centrale et orientale ainsi que l'Amérique du sud se sont montrés particulièrement dynamique : croissance de leurs exportations l'Amérique du nord et l'Europe ont connu un ralentissement de leurs exportations.⁴

³DigiSchool :<https://www.doc-etudiant.fr/html/PDF> consulté le 18/03/2021 à 21 :12h

⁴Rainelli Michel, Le commerce international. La Découverte, « Repères », 2009, 128 pages.

Chapitre I : Environnement du commerce international

2- L'évolution du commerce extérieur en Algérie

La diversification géographique des partenaires commerciaux est l'objectif principal de la politique commerciale algérienne, mais la colonisation de l'Algérie par la France durant plus d'un siècle et le caractère exclusif de cette dernière n'ont guère favorisé cette volonté. Ainsi, la stratégie commerciale de l'Algérie était axée sur « *le détournement de l'ancien colonisateur français vers la recherche d'autres partenaires* ».

L'Algérie n'a pas cherché à diversifier dans le but unique de diversifier ; les paroles du ministre du commerce de l'époque « *L'Algérie doit acheter aux pays qui importent ses produits et pour les montants convenables* », expliquent clairement que l'Algérie cherchait avant tout des partenaires lui garantissant le plus de profils.

La période allant de 1980 à 2005 est une phase riche en événement ; la scène économique nationale est marquée par diverses situations qui, de par leur intensité, ont obligé les autorités Algériennes à revoir leur politique économique en général et celle du commerce extérieur en particulier.

La situation de cessation du paiement qui a caractérisé le début de la décennie 1990 est à la base du recours au FMI qui, en contrepartie de son aide précieuse, incite les autorités Algériennes à accepter certaines conditionnalités, entre autres, la libéralisation du commerce extérieur considérée jusque –là comme le plus grand pas dans la démarche de libéralisation. Ce petit pas vers la nouvelle donne économique mondiale libérale est, en effet, un des éléments qui ont favorisé les négociations avec l'OMC ainsi que la signature d'un accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne.

2-1- La législation du commerce extérieur de l'Algérie :

D'après la loi 78/02 du 11 février 1978, le monopole sur le commerce extérieur est donné à l'Etat. Et à partir de là, toute opération d'importation est faite conformément au plan global d'importation qui préconise des prévisions établies par le ministère du commerce et sur la base du quelle il délivre des autorisations globales d'importation aux seules entreprises autorisées à le faire, et toute opération d'exportation exige une licence octroyée par l'Etat aux opérateurs pour exporter leurs marchandises.⁵

Cependant, le texte⁶ législatif et réglementaire du commerce extérieur que les réformes⁷

⁵CHERIGUI.C « Le financement du commerce extérieur par les banques Algériennes » Mémoire de Magister en Droit Bancaire et Financier, université d'Oran promotion 2013-2014.

⁶Lois 88-04 modifiant et complétant l'ordonnance 75-59 du 26 septembre 1975 portant code du commerce et fixant les règles particulières aux entreprises publiques économiques.

⁷Rappelant :ces réformes sont basées sur les principes suivants : la reformulation état/ entreprises, l'autonomie des entreprises publiques, la libéralisation du commerce et du régime de change, la libéralisation des prix, la libéralisation du système fiscal, la réactivation du rôle des banques, et enfin l'ouverture du marché des capitaux.

Chapitre I : Environnement du commerce international

économiques initiées à partir de l'année 1988 reposent sur le principe de la libéralisation du commerce extérieur. Cette libéralisation s'est manifestée par la transformation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur en monopole d'entreprises.

En effet, la loi 88-01 du 12 janvier 1988 confère une autonomie de gestion aux entreprises avec la nécessité d'adaptation des processus en matières de décision et de financement des activités d'investissement et d'exploitation à l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

Le but affiché était de clarifier le cadre juridique du monopole de l'Etat en précisant les rôles et obligations de tous les intervenants à l'occasion de son exercice.

Ainsi, la réforme du mode de fonctionnement du commerce extérieur contient : Néanmoins, le texte législatif conserve les procédures liées à l'autorisation préalable à toute opération d'endettement extérieur par le biais d'un mécanisme d'assistance et d'information régulière mis par la Banque Centrale en matière des pratiques et des conditions offertes sur le marché financier, ainsi l'obligation pour les entreprises publiques de transmettre les plans de décaissement en devise à l'autorité concernée.

En outre, l'arrêté du 01 juillet 1989 a fixé la liste de marchandises exclues de l'importation. Et par décret 91- 37 du 18 février 1991, l'importation des produits destinés à la revente est ouverte aux privés.

2-1-1- La réglementation du budget – devise

Puisque les échanges extérieurs impliquent la régularisation des paiements en devise pour les entreprises publiques, il fallait mettre en œuvre des travaux de planification qui déterminent la combinaison entre le volume des échanges extérieurs et les niveaux d'activités retenus. Effectivement, le texte législatif a mis un dispositif au profit des entreprises. Il s'agit d'un instrument d'arbitrage appelé budget devises⁸, par lequel l'entreprise ajuste de façon autonome ses transactions avec les marchés externes. Le budget- devises se distingue des AGI, et qui couvre les flux en devises dans toutes les origines et destinations. Il est également un système qui permet à l'entreprise publique économique de programmer pluri annuellement ses ressources et ses emplois en devise pour toute opération d'importation, d'exportation, et d'endettement extérieur.

⁸Inclue les prévisions en recettes (recettes d'exportations des biens et services, la mobilisation des crédits extérieurs de différents termes à l'occasion de l'activité de l'entreprise, les produits du travail, les recettes diverses), et en dépenses (le remboursement des crédits extérieur à l'occasion de l'activité de l'entreprise, l'importation de biens et services pour l'investissement ou la revente en l'état, l'importation de service d'assistance technique, la réalisation d'ouvrage et de grands travaux, les dépenses diverses).

Chapitre I : Environnement du commerce international

Le volume de ce budget est déterminé dans un cadre de négociation entreprise/ Etat, et son affectation est dépendante des plans adaptés par les entreprises, et exonérés de tout contrôle préalable⁹, mais son exécution est contrôlés à posteriori selon les plans d'entreprises respectifs dans le cadre législatif et règlementaire.¹⁰

2-1-2- La suppression du caractère obligataire du recours aux monopoles

Dans le cadre de reformulation du caractère monopolistique de l'Etat sur le commerce extérieur, deux nouveaux dispositifs ont été créés :

La modification de l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : A partir de l'année 1988, la délégation du pouvoir monopolistique de l'Etat sur le commerce extérieur adopte un nouveau cadre juridique tracé par l'accordement de la technique de concession de service aux entreprises publiques en vue d'obtention d'une efficience économique dans l'exécution des opérations du commerce extérieur.

Le monopole de l'Etat est toujours conservé dans des conditions déterminées par le biais d'un cahier des charges qui définit également le champ d'application des droits et obligations liés à l'exercice par l'entreprise de ce monopole¹¹. De ce fait les entreprises doivent tenir leurs préoccupations micro-économiques sous les orientations générales de l'Etat, qui assure l'exécution de l'objet attendu de cette modification.

2-1-3- Les nouvelles formes d'intervention des entreprises publiques économiques sur les marchés extérieurs

Ainsi, le texte législatif préconise deux instruments qui permettent aux entreprises économiques de mieux pénétrer les marchés extérieurs. Il s'agit premièrement de la création des groupements d'intérêt commun, par lesquels les entreprises peuvent mettre en commun leurs achats auprès des marchés extérieurs autour d'une seule structure qu'elles organisent pour leur compte et sous leur contrôle direct en vue d'économiser leurs ressources. Le groupement offre de meilleures qualités de services (préparation des négociations, conclusion des contrats, prospection des marchés...), et d'avantages aux entreprises qui peuvent choisir librement entre les offres de plusieurs groupements concurrents.

A ce stade, les entreprises étrangères sont autorisées à ouvrir des bureaux de liaison non commerciaux, et à importer de l'extérieur en cas où elles détiennent la responsabilité d'un marché ou contrat conclu avec un partenaire local.

⁹L'article 18 du décret n°88-167 du 6 septembre 1988 relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et à la mise remplace des budgets devises aux profits des entreprises publiques. Le budget devises « *se substitue à toutes les formalités de contrôle a priori administratif et financier* »

¹⁰CF. l'instruction de la banque d'Algérie n°01-89 du 8 mars 1989 fixant les modalités de domiciliation, d'importation, et d'exécution des opérations dans le cadre des budgets devises.

¹¹Article 6 de la loi n°88-29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice de l'état sur le commerce extérieur.

Chapitre I : Environnement du commerce international

Le deuxième instrument concerne la création des offices de commerce extérieur. Il s'agit de concessionnaires exclusifs du monopole de l'Etat qui importent des produits de base revendus en l'état (céréales, médicaments,...). Les offices constituent un relais du marché national puisque il fournit pour le compte de l'Etat des informations nécessaires sur le marché national et international, afin de pouvoir arbitrer l'allocation des ressources financières extérieures, et de prendre les décisions en matière de détermination des prix internes à la consommation.

C'est dans ce contexte législatif que les formateurs préconisent la gestion du commerce extérieur adapté en 1988, et qui se complète par un nouveau dispositif mis en œuvre à partir de 1990.

2-2- Les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie observées durant l'année 2017

Les indicateurs du commerce extérieur enregistrés durant l'année 2017 sont en nette amélioration par rapport à ceux de l'année 2016. En effet, les exportations d'hydrocarbures ont augmenté de 4,64 milliards USD, pour atteindre un niveau de 32,8 milliards USD contre 28,2 milliards USD en 2016, soit une croissance de +16,4%. Quant aux exportations hors hydrocarbures, elles se sont améliorées de plus de 94 millions USD pour atteindre un montant de près de 1,9 milliard USD, contre 1,8 milliard USD en 2016.

Après deux années consécutives de baisse du niveau des exportations de 25,4 Milliards USD entre (2015/2014) et de 4,6 Milliards USD entre (2016/2015), l'année 2017 a renoué avec une croissance des exportations totales puisqu'elle a enregistré une hausse de +4,7 Milliards USD.

S'agissant des importations, les mesures d'encadrement du commerce extérieur prises durant l'année 2016 et renforcés en 2017, ont permis de réduire la facture des importations de près de 1,1 milliard USD passant ainsi de 47 milliards USD en 2016 à 45,9 milliards USD en 2017, soit une baisse de - 2%. C'est la troisième année consécutive que les importations enregistrent une réduction de 6,9 milliards entre (2015 / 2014) et de 4,7 milliards USD entre (2016 / 2015).

Au total, le déficit de la balance commerciale enregistré pour l'année 2017 s'est nettement amélioré pour s'élever à 11,1 milliards USD, traduisant ainsi une réduction notable de ce déficit de près de 5,9 milliards USD par rapport aux années 2016 et 2015 où il a atteint un montant de 17 milliards USD.

Chapitre I : Environnement du commerce international

Il en est de même pour le taux de couverture des importations par les exportations qui s'est nettement amélioré de 18,6% passant de 64% en 2016 à 76% en 2017.

Le taux de couverture des importations par les exportations hors hydrocarbures s'est également amélioré passant de 3,8% en 2016 à 4,1% en 2017 traduisant ainsi une reprise des exportations hors hydrocarbures.¹²

Tableau N° 01 : Evolution mensuelle du commerce extérieur de l'Algérie en 2017

	Jan	Fév	Mars	Avr	Mai	Juin	Juill	Aout	Sep	Oct	Nov	Déc.	Evol Jan/ Déc %
Exportations hydrocarbures	2856	2626	2941	2890	2777	2342	2408	2575	2614	2685	2946	3203	12
Exportation hors hydrocarbures	203	154	188	144	152	111	127	137	145	153	197	186	-8
Total des exportations	3059	2780	3129	3034	2929	2453	2535	2713	2758	2839	3143	3389	11
Importation	4026	3901	3881	4038	3916	3206	3845	3898	3118	4251	3915	3962	-2
Balance commerciale	966	1120	751	1003	987	753	1310	1185	360	1412	722	-573	-41
Echanges commerciaux	7085	6681	7010	7072	6845	5660	6380	6611	5877	7090	7058	7351	4
Taux de couverture %	76	71	81	75	75	77	66	70	88	67	80	86	13
Taux de couverture hors hydrocarbures %	5	4	5	4	4	3	3	4	5	4	5	5	-7

* : Taux de couverture des importations par les exportations hors hydrocarbures

Source : ALGEX <http://www.algex.dz/index.php/formulaire-analyse-du-commerce-ext%9Arien-alg%C3%A9rien/view/form> consulté le 20/08/2021 à 14h15

¹²ALGEX <http://www.algex.dz/index.php/> consulté le 20/08/2018 à 15h30.

Chapitre I : Environnement du commerce international

Dans le tableau on remarque bien que l'évolution de l'exportation hydrocarbures étaient de 12% de janvier jusqu'à décembre ; par contre ceux hors hydrocarbures décroît de 8%, mais aux total les exportations ont évolué de 11%.

Pour les importations on remarque que de janvier jusqu'à décembre décroissent de 2% et c'est la même chose pour la balance commerciale mais de 41%, par contre les échanges commerciaux évoluent de 4%. Ce qui engendre le taux de couverture qui évolue de 13%, et le taux de couverture des importations par les exportations hors hydrocarbures qui décline de 7%.

Tableau N° 02 : Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie entre 2016 et 2017

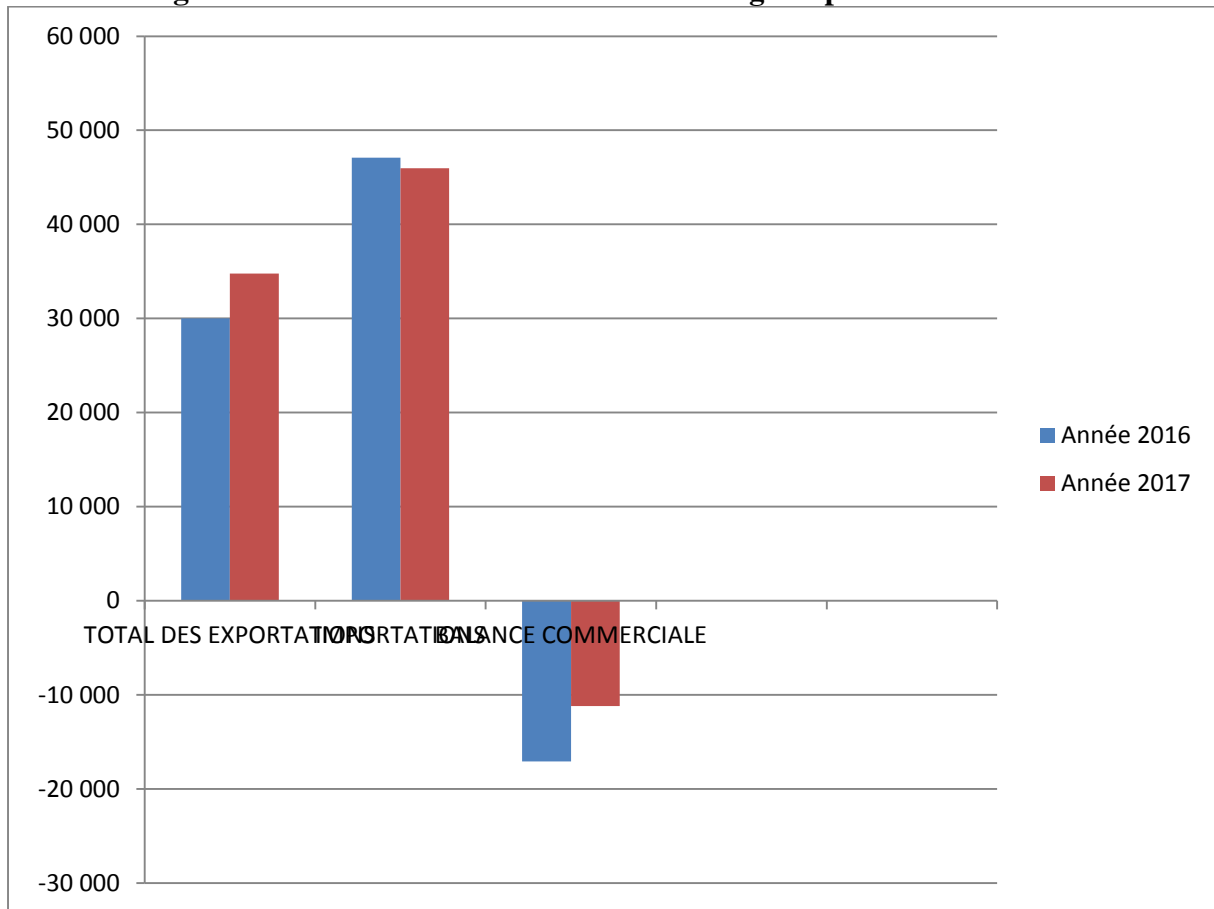
	ANNEE 2016	ANNEE 2017	Evolution %
Exportations hydrocarbures	28221	32864	16,45
Exportation hors hydrocarbures	1805	1899	5,21
Total des exportations	30026	34763	15,78
Importation	47089	45957	-2,40
Balance commerciale	-17063	-11194	-34,40
Echanges commerciaux	77115	80720	4,67
Taux de couverture (%)	64	76	18,63
Taux de couverture (%)	3,8	4,1	7,80

Source : ALGEX <http://www.algex.dz/index.php/formulaire-analyse-du-commerce-ext%20A9rieur-alg%20C3A9rien/view/form> consulté le 20/08/2021 à 14h15

On remarque dans ce tableau que entre l'année 2016 et 2017, le total des exportations évoluent de 15.78%, par contre les importations déclinent de 2.40% et c'est la même chose que la balance commerciale qui décroît de 34.40%, les échanges commerciaux évoluent de 4.67%. Alors le taux de couverture a évolué de 18.63%, ainsi que le taux de couverture des importations par les exportations hors hydrocarbures qui évolue de 7.80%.

On représente sa dans la figure suivante qui montre bien les évolutions de ses derniers.

Figure n°01 : Le commerce extérieur de l'Algérie période 2016/2017



SOURCE: ALGEX <http://www.algex.dz/index.php/formulaire-analyse-du-commerce-ext%C3%A9rieur-alg%C3%A9rien/viv/form> consulté le 20/08/2021 à 00h19

Chapitre I : Environnement du commerce international

Section 2 : Les Éléments Fondamentaux des Opérations du Commerce International

Pour toute opération de commerce extérieur, deux agents importants interviennent (l'importateur et l'exportateur), et pour le bon déroulement de ces opérations, ces derniers s'engagent à utiliser plusieurs documents, ainsi qu'à choisir l'incoterms qui est une nécessité afin de déterminer le transfert des risques, le passage des responsabilités et les obligations entre les parties intervenantes. Une bonne connaissance des éléments fondamentaux des opérations de commerce extérieur est indispensable pour limiter les risques et faire face aux éventuels conflits. Par ailleurs la maîtrise de ces éléments permet de mieux conduire les négociations.

1- Le contrat de commerce international

Dans le cadre de commerce avec l'étranger, les exportateurs proposent une offre de bien et service. Celle-ci est suivie par une acceptation, sans condition, par l'acheteur. L'acte juridique qui concrétise cette opération est le contrat du commerce international.

1-1- Définition du contrat commercial :

Le mot contrat est « *une convention par laquelle plusieurs personnes s'obligent les unes envers les autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose* »¹³.

On comprend par cette définition que le contrat est un accord de volontés qui crée des obligations à la charge de ceux qui y font partie, comme le laissent entendre les définitions données dans les droits nationaux, les classifications qu'il établissent et les effets qu'il reconnaissent au contrat, pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de bases suivantes :

- **La capacité juridique des parties** : les contractants doivent avoir une personnalité juridique d'exercice et de jouissance.
- **Le consentement des parties** : la volonté de chaque partie pour concrétiser la transaction et son acceptation de ce qui est proposé par l'autre.
- **L'objet du contrat** : la transaction que les parties veulent réaliser doit être légale et licite tout en veillant à respecter la morale et l'éthique.

1-2- Les clauses du contrat de vente international:

La convention internationale de Vienne de 1980 constitue le cadre de référence des contrats de vente internationale de marchandises. Elle définit les conditions de formation des contrats et les principales obligations des parties.

Les principales clauses du contrat de vente sont les clauses commerciales, les clauses financières et les clauses juridiques.

¹³G.LEGRAND et H.Martini, « Le petit export 2009/2010 », 3^{ème} Edition, Dunod, Paris, 2009, pages 24.

Chapitre I : Environnement du commerce international

Les clauses commerciales décrivent la nature du marché (livraison de marchandises, prestation de services...). Ensuite, les clauses financières reprennent le montant global du marché, le montant de la part transférable, le prix du contrat et les modalités de paiement. Enfin, les clauses juridiques déterminent toutes les lois et articles qui fixent les droits et obligation des parties contractante et précisent les modalités de règlement des éventuels différents.

1-3-L'offre commerciale

L'accord des deux parties dépend de l'offre commerciale faite par le vendeur, de ses conditions générales de vente et de l'acceptation de l'acheteur

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

1-4-Effet du contrat du commerce international

Le contrat de vente crée des obligations spécifiques à la charge des parties et a pour effet juridique. Selon les régimes juridiques concernés, de transférer la propriété et les risques de la chose vendue du vendeur à l'acheteur. A côté des règles posées, par la convention de Vienne, il existe des règles posées par Les Incoterms.

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur. Dans ce cas il existe deux parties d'obligation du contrat :

1-4-1- Obligation du vendeur

Parmi les obligations de vendeur on a :

- La marchandise livrée doit correspondre aux indicateurs prévus dans le contrat.
- Le vendeur est tenu de remettre la marchandise à la disposition de l'acheteur assortie des documents (facture,...) selon l'incoterm exigés.
- Les marchandises doivent être libres de tout droit ou prétention d'un tiers.
- La marchandise doit être livrée dans les délais fixés, au lieu donné.

1-4-2- Obligation de l'acheteur

- L'acheteur doit satisfaire de paiement des marchandises suivant les conditions requises.
- Réceptionné la marchandise ou en prend livraison, « *obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante* »¹⁴.

¹⁴LEGRAND (G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations Import-export, DUNOD, paris, 2008, page 10.

Chapitre I : Environnement du commerce international

1-5- Transfert de propriété et de risque :

Nous pouvons distinguer entre le transfert de propriété et le transfert de risque, le premier intervient, en règle général, une fois que l'acheteur se sera acquitté, auprès de sa banque, de la totalité de la somme due. Quant au transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété. Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

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

2- Les incoterms :

Les Incoterms (International commercial termes) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais et les tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale à Paris.

La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1er janvier 2011, s'appelle Incoterms 2010.

À cet effet, les Incoterms s'expriment par une abréviation anglophone en trois lettres suivies de trois petits points. Les trois petits points définissent le lieu exact où s'applique la règle Incoterms négociée, cette précision géographique est très importante.

2-1- Définition de différent incoterms

Il existe de différent incoterms ¹⁵:

2-1-1- EXW ou EX WORKS (named place) à l'usine

Tous les frais et les risques sont à la charge de l'importateur. Le vendeur n'a qu'à mettre en disponibilité la marchandise à la date précise et l'acheteur organise et paie le transport et supporte aussi tous les risques encourus jusqu'à ce que la marchandise arrive à la destination finale.

L'acheteur aussi doit prendre en charge toutes les formalités et les frais d'exportation et d'importation ainsi que les droits et taxes liées à ces deux opérations. Donc ce terme représente l'obligation minimum pour le vendeur.

¹⁵AZAG.S, IBRIR.W : « FINANCEMENT, RISQUES ET GARANTIE DANS LE COMMERCE EXTERIEUR ETUDE DE CAS D'UN CREDIT DOCUMENTAIRE » UNIVERSITE ABDERAHMANE MIRA DE BEJAIA, Promotion 2015-2016.page20

Chapitre I : Environnement du commerce international

2-1-2- FCA ou FREE CARRIER (named place)/Franco transport :

Le vendeur prend en charge les frais et les risques jusqu'à la remise de la marchandise au transporteur qui est désigné et payé par l'acheteur. Les formalités et les frais d'exportation ainsi que les droits et taxes liés à cet opération sont à la charge du vendeur tandis que l'acheteur, en plus de son chargeur du transport de la marchandise, il effectue les formalités à l'importation et règle tous les droits et taxes liés.

2-1-3- FAS ou FREE ALONG SIDE SHIP / Franco le long du navire :

Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à ce que la marchandise soit placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu, il effectue, également, les formalités d'exportation et acquitte les droits et taxes liés à ces derniers (formalités). A cet effet, l'acheteur à son tour, supporte le coût de chargement et de déchargement de la marchandise, le transport maritime est celui du port de destination jusqu'à ses lieux d'activité. Le terme FAS impose au vendeur l'obligation de dédouaner la marchandise.

2-1-4- FOB (Free On Board)/ Franco bord :

Le vendeur a rempli son obligation de livraison quand la marchandise est placée à bord du navire au port d'embarquement désigné. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. L'acheteur choisit le navire et paye le fret maritime. Le transfert des frais et des risques se place au passage du bastingage du navire au port d'embarquement.

2-1-5- CFR (Cost and Freight)/coût et fret :

Le vendeur livre les marchandises à bord du navire où se procurent les marchandises déjà livrées. Il y a transfert des risques pour perte des marchandises ou dommages subis par celles-ci, au moment où les marchandises sont mises à bord du navire. Le vendeur doit s'engager par contrat à payer les frais nécessaires pour assurer l'acheminement des marchandises jusqu'au port de destination désigné.

2-1-6- CIF (Cost, Insurance and Freight)/ coût, assurance et fret :

Le vendeur a les mêmes obligations qu'en CFR, toutefois, il doit en plus souscrire une assurance au nom de l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

2-1-7- CPT (Carriage Paid) port payées jusqu'à...

Le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Le transfert de risque est établi lorsque les marchandises sont mises à la disposition du premier transporteur. Ainsi, les frais d'assurance sont à la charge de l'acheteur.

Chapitre I : Environnement du commerce international

2-1-8- CIP (Carriage and Insurance Paid): port payé, assurance comprises jusqu'à...

C'est le même principe que CPT, la seule différence c'est que le vendeur doit fournir une assurance qui couvre l'acheteur en cas de perte ou de dommage de la marchandise pendant le transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation.

2-1-9- DAT (Delivered At Terminal) : rendu au terminal, terminal de destination convenue

Il remplace le terme DEQ. Le vendeur s'occupe du transport principal, organise et paye le déchargement de la marchandise jusqu'à l'arrivée à la destination ainsi que son acheminement jusqu'au terminal convenu. Le transfert de risque se fait dès que la marchandise sera mise à la disposition de l'acheteur. Ce dernier assume la charge des formalités d'importation et les droits et taxes liés. Le terme « Terminal » comprend tout type de lieu (terminal aérien, maritime, routier, entrepôt...).

2-1-10- DAP (Delivered At Place) : (rendu au lieu de destination convenu)

Il remplace les termes suivants : DAF, DES et DDU. Le transport de la marchandise à la charge du vendeur jusqu'au point de la livraison convenu ou il assume tous les frais et les risques liés. L'acheteur, à son tour, s'occupe du déchargement et effectue les formalités d'importation et paye les droits et taxes liés à l'opération.

2-1-11- DDP (Delivered Duty Paid) : (rendu droits acquittés (lieu de destination convenu))

À l'inverse du terme EXW à l'usine, ce terme désigne l'obligation maximum du vendeur. Le vendeur fait tout, y compris le dédouanement à l'import et le paiement des droits et taxes exigibles. Le transfert des frais et risques se fait à la livraison chez l'acheteur, lorsque les marchandises sont prêtes pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le déchargement incombe en frais et risques à l'acheteur.

2-2- Le classement des incoterms:

2-2-1- Selon la famille : Il existe quatre (04) familles d'incoterms :

- **Famille « E » :** EXW
- **Famille « F » :** FCA, FAS, FOB
- **Famille « C » :** CFR, CIF, CPT, CIP
- **Famille « D » :** DAF, DES, DEQ, DDP.

2-2-2- Selon le mode de transport :

- **Incoterms multimodaux (EXW, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP):** lorsque le contrat couvre un ou plusieurs modes de transports maritimes palettisés ou conteneurisés ;

Chapitre I : Environnement du commerce international

- **Incoterms maritimes (FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ):** lorsque les points d'enlèvements et de livraisons sont des ports, ou du vrac ou du transport conventionnel (marchandises non conteneurisées et chargés avec l'aide des plans, de pipelines...).

Chaque incoterm recouvre une série d'obligations précises pour le vendeur et pour l'acheteur.

2-2-3- Selon le type de vente :

- **La vente au départ ou (VD) :** La portion internationale du transport est aux risques et périls de l'acheteur, il devra faire le nécessaire auprès de transporteur et de la compagnie d'assurance. Huit incoterms sont concernés (**EXW, FCA, FAS, FOB, CPT, CIP, CFR, CIF**); la famille (« E », « F », « C »).
- **La vente à l'arrivé ou (VA) :** laisse les risques et périls du transport principal au vendeur. Les incoterms qui sont concernés (**DAF, DES, DDP, DEQ, DDU**). La famille « D ».

3 -Les Documents utilisés dans le commerce international¹⁶

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

- Leur méconnaissance réciproque et leur éloignement géographique ;
- Les différences en matière de lois et de législations dans leurs pays respectifs ;
- Les différences culturelles et linguistiques ;

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

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

3-1- Les documents de prix

Les documents de prix sont établis par le vendeur, ils permettent de préciser la nature, la qualité, le poids et le prix de la marchandise vendue. Quant aux types de factures, on peut citer :

¹⁶HANNACHI Mehdi, HELLAL Karim « Le Financement et le Risque du Commerce Extérieur : Etude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire » UAMB, 1^{ère} Promotion 2013. P19.

Chapitre I : Environnement du commerce international

3-1-1- La facture pro forma :

On peut la définir comme un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, 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, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. La facture pro forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire.

3-1-2- La facture définitive (commerciale) :

L'importateur, après avoir envoyé un bon de commande ou par l'acceptation de la facture pro forma, servant de la pièce maîtresse pour domicilier une opération d'importation.

Elle contient les éléments suivant :

- les noms et adresses des cocontractants ;
- le pays d'origine, de provenance et de destination des biens ou services ;
- la nature des biens et services ;
- la quantité, la qualité et les spécifications techniques ;
- le prix de cession des biens et des services dans la monnaie de facturation et de paiement du contrat ;
- les délais de livraison pour les biens et de réalisation pour les services ;
- les clauses du contrat pour la prise en charge des risques et autres frais accessoires
- les conditions de paiement ;
- incoterms.

3-1-3- La facture consulaire :

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise, il doit ensuite être légalisé par le consul du pays importateur.

3-2-Les documents de transport :

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

3-2-1- Le connaissement maritime (bill of lading):

Le connaissement maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement.

Chapitre I : Environnement du commerce international

« *Le connaissement maritime est donc un titre de propriété envers le transport, il est négociable, une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées* »¹⁷ Ce document possède la particularité d'être à la fois : un titre de propriété, un contrat de transport et un récépissé d'expédition remise au chargeur.

3-2-2- La Lettre de Transport Aérien:

Le document exigé par Règles et Usances Uniformes est la (LTA)¹⁸ qui est émise par une compagnie d'aviation sous forme nominative. La LTA n'est pas négociable et ne se transmet pas par endos. Cependant sa transmission se fait par le biais d'un Bon de Cession Bancaire (BCB) émis par la banque au nom de la compagnie d'aviation représentant l'autorisation à accorder la marchandise à son client.

3-2-3- La Lettre de Voiture Internationale:

La lettre de voiture est le document qui atteste la prise en charge des marchandises et l'acceptation de les livrer au destinataire. Cette acceptation est constatée par une indication de réception, qui peut être une signature ou l'opposition sur la lettre de voiture du timbre à date du gage expéditeur. Le transport normal et le transport accéléré chacun leur formulaire. C'est le transporteur qui remplit la plus grande partie du document et l'expéditeur remplit le reste. L'original est remis au destinataire alors qu'une copie est renvoyée à l'expéditeur.

3-2-4-La Lettre Transport Routier:

La Lettre de Transport Routier qui est exigée pour ce mode de transport. Le document de transport routier revêt souvent des formes variées en raison de la diversité des entreprises de transport. 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.

3-2-5- Le récépissé postal :

Il est utilisé quand la marchandise voyage par voie postal, ce document est établi par le service de la poste pour l'exportateur, Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes, celui-ci l'envoi par canal bancaire ou postal à l'importateur pour qu'il puisse récupérer sa marchandise.

¹⁷LEGRAND.G, ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, Paris, 2009, P13.

¹⁸Convention de Varsovie 12 octobre 1929.

Chapitre I : Environnement du commerce international

3-2-6- Document de transport combiné FIATA :

Ce document utilisé lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de FIATA en vue d'attester la prise en le bon état de la marchandise pendant l'acheminement.

3-2-7- Connaissance de charte-partie :

Les chartes-parties sont des contrats dont l'objet est l'utilisation ou la location d'un navire. Elles servent à des fins diverses. L'affrèteur voudra peut-être déplacer une cargaison pour son propre compte, ou bien sous-affréter, le navire ou l'employer aux usages multiples d'un navire polyvalent. Dans chaque cas, un connaissance contient généralement des dispositions concernant les modalités et conditions du transport qui souvent contredisent celles de la charte-partie et donnent naissance à un certain nombre de problème.

4- La domiciliation bancaire :

La domiciliation bancaire est une formalité administrative qui permet le suivi des transactions commerciales, de point de vue des dispositifs réglementaires du commerce extérieur et des changes.

Aucune opération de règlement financier ne peut être effectuée avant l'ouverture régulière du dossier de domiciliation, si l'opération est soumise à l'obligation de domiciliation préalable. Le principe général du suivi est que pour tout flux physique autorisé, qui se matérialise par un transfert de marchandises, doit correspondre à un flux financier réalisé dans le strict respect des dispositions de transfert et de mouvement de capitaux.

4-1- La domiciliation des importations :

La domiciliation bancaire d'un contrat d'importation ou d'exportation de biens ou service consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliaire. Et conformément à l'article 29 du règlement du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, toute transaction de commerce extérieur Import/Export doit obligatoirement faire l'objet de domiciliation auprès d'un intermédiaire Agréé, cet intermédiaire, choisi par l'importateur s'engage à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change à l'exception des éléments mentionnées dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, de ce même règlement.

4-1-1- Conditions préalables à la domiciliation :

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

- l'importateur possède une autorisation d'importation pour certains produits ;

Chapitre I : Environnement du commerce international

- l'objet de l'importation a un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- l'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- la marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction ;
- les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie ;
- la surface financière et les garanties de solvabilité que le client présente ;
- la capacité du client à mener l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales ;
- la régularité de l'opération au regard de la réglementation.

4-1-2- Procédure de domiciliation

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

4-1-2-1- Ouverture du dossier

L'ouverture d'un dossier de domiciliation s'effectue sur présentation par le client des documents suivants :

- un contrat commercial ou une facture pro forma; - une lettre d'engagement à l'importation signé par l'importateur et le directeur d'agence ;
- une demande de domiciliation signée.

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée. La codification de la domiciliation bancaire est composée de vingt et un (21) chiffres.

La domiciliation d'une importation donne lieu à l'ouverture d'une fiche de contrôle model FDI pour les importations à délai normal (inférieure à 6 mois) et model FDIP pour les importations à délai spécial (supérieure à 6 mois).

Une fois l'opération est domiciliée, le préposé à l'opération débite le compte du client le montant de la commission de domiciliation.

4-1-2-2- Gestion et suivi du dossier de domiciliation

La période de gestion du dossier de domiciliation import se situe entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier. Durant cette période, l'agence opère un suivi et intervient, en cas de besoin, auprès de son client pour un complément d'information ou pour

Chapitre I : Environnement du commerce international

réclamer des documents éventuellement manquants au dossier.

4-1-2-3- Apurement de la domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement du 13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, L'apurement du dossier de commerce extérieur consiste, pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur. Pour ce faire, les documents suivants sont pris en considération la facture définitive et les documents douaniers (V1) et la formule de règlement (F 4).

Selon le niveau de cohérence entre ces documents, il classe ,4 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 de règlement F 4, celui du document douanier D 10 et celui de la facture commerciale) ;
- **Dossier en insuffisance de règlement** : si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier, ce qui fait état d'un transfert financier inférieur au flux physique ;
- **Dossier en excédant de règlement** : si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier, ce qui fait état d'un transfert financier supérieur au flux physique ;
- **Dossier non utilisé ou annulé** : il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F 4), ni justificatif douanier (D 10). Il contient, dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

4-2-La domiciliation des exportations :

Conformément à l'article 29 du règlement paru du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliataire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale. Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignation (expédiées à un Concessionnaire) ainsi que les exportations de services sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du même règlement.

Chapitre I : Environnement du commerce international

4-2-1- Traitement de l'opération

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

- l'attribution d'un numéro d'ordre chronologique ;
- la comptabilisation des commissions et taxes à prélever ;

- l'établissement de la fiche de contrôle réglementaire pour l'enregistrement des renseignements concernant les conditions de la transaction.

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, l'agence domiciliataire doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 91-13 de la Banque d'Algérie.

Le règlement peut se faire sous plusieurs formes ordre de paiement reçu, remise ou crédit documentaire, débit d'un compte CEDAC. (Cas exceptionnel).

Les règlements en provenance d'un pays avec lequel l'Algérie a signé un accord de paiement doivent être justifiés par un avis de crédit de la Banque d'Algérie. Dans le cas d'une importation on parle de transfert de fonds en faveur des partenaires étrangers, alors que dans le cas d'une exportation on parlera de rapatriement de fonds ou de produits de la vente des marchandises vers étranger.

4-2-3 - Apurement du dossier de domiciliation

Au sens des dispositions de l'article 39, du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises, L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier à son échéance soit : la facture définitive domiciliée, le document douanier « D 3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 4 (cession devises). On distingue trois cas d'apurement possibles :

- dossier apuré : dont le document douanier (D 6), la formule de rapatriement (F 104) et la facture définitive sont d'égales valeurs.
- dossier en insuffisance de rapatriement : soit la valeur dédouanée est supérieur au montant rapatrié, soit l'absence de la formule (104).
- dossiers en excédent de rapatriement : soit le montant rapatrié est supérieur au montant

Chapitre I : Environnement du commerce international

dédouané, soit l'absence de (D 6).

Durant cette phase, l'agence doit faire les déclarations des comptes rendus à la Banque d'Algérie sur des formulaires qui doivent être datés, cachetés et signés par les personnes habilitées de l'agence.

Remarque :

Les dossiers de domiciliation, ainsi déclarés, doivent être conservés avec tous les justificatifs appropriés au niveau de l'agence domiciliataire pour être mis à la disposition du contrôle des changes ou tout autre organe de contrôle externe, pendant une période de cinq (05) ans.

4.3. Les dispensés de la domiciliation bancaire

Conformément à l'article 33 du règlement N° 31 DU 13 mai 2007 est dispensé de la domiciliation bancaire :

- les importations / exportations dites sans paiements réalisées par les voyageurs pour leurs usages personnels, conformément aux dispositions des lois de finances.
- les importations dites sans paiements réalisés 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 réalisés 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 reçus dans le cas de la mise en jeu de la garantie

Conclusion :

Dans ce chapitre, on a bien compris que, le commerce avait un poids important depuis longtemps pour certains économies, grâce a plusieurs facteurs qui ont contribué dans le développement des échanges internationaux aussi bien en volume qu'en valeur, et avec l'importance accordée au commerce international par les banques qui ont facilité les relations d'échanges (importations et exportations), en offrant les moyens de paiement qui répondent au attentes de ses clients.

*Chapitre I.I: Les
différents instruments et de
techniques du paiement du
commerce international*

Introduction :

Plusieurs moyen de paiement peuvent être utilise dans les relations commerciale internationales. Parmi eux, le crédit documentaire tient une place prépondérante et il est largement utilise dans le monde entier. Bien maitrise, il offre sans conteste la meilleure sécurité de paiement et est utilisable pour type de contrat, de marchandises ou d'opération Il constitue une garantie que le vendeur recevra le moment convenu dans les délais prescrits, contre remis de documents conformes prouvant que la prestation ou la marchandise sont confort au contrat conclu, et l'acheteur ne sera tenu de payer que contre délivrance de document 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 a la présentation des instrument de paiement sur cette technique de paiement, et dans la deuxième section a la présentation de crédit documentaire selon le degré de sécurité et le mode de réalisation.

Section 1 : Les instruments de paiement

Dans ce point, nous allons analyser les différents instruments de paiement utilisés dans les opérations économiques internationales. Les instruments de paiement constituent un véhicule monétaire qui annule une dette. On distingue : Le virement international, le chèque, la lettre de change et le billet à ordre.

1. Le virement international

Le virement bancaire international est le transfert de fonds d'un compte à un autre. Opéré par une banque sur ordre de l'importateur (débitéur), au profit de l'exportateur (le créancier). L'ordre peut être en monnaie nationale ou en devises étrangères.

1.1.La mise en place du virement international

Le virement de fonds à l'étranger est une opération qui consiste à passer un ordre d'exécution à sa banque.¹

Les renseignements liés à l'usage du virement sont les suivants le numéro du compte qui sera à débiter (le compte de l'importateur); la somme (le montant de la facture); ainsi que la monnaie du virement; la méthode de transfert (par courrier, par télex et la plus utilisé qui est par SWIFT) ; le nom du bénéficiaire (le nom de l'exportateur) ; son adresse ; la ville ; le pays ; le numéro du compte à créditer ; le motif de réglementation (numéro de la facture) dans le

¹STEPHANE.P « instrument de crédit et de paiement », 2^{ème} édition Dalloz, 2001, page 299

cas du virement effectué en devise ; l'achat en compte ; le débit du compte en devise.

En décembre 1999, la Banque des Règlements Internationaux (BRI) a publié ces Principes fondamentaux sous forme d'un projet soumis à consultation auprès de la communauté financière au sens large. Les réponses ont démontré que les Principes fondamentaux bénéficient d'un soutien international vaste et appuyé. Les observations, à la fois écrites et orales, ont bien montré également que les lecteurs souhaitaient souvent des indications plus détaillées sur l'interprétation et l'application des principes. C'est pourquoi le groupe de travail a complété ce rapport par une seconde partie destinée à fournir de telles orientations. Une nouvelle consultation publique a eu lieu sur une version préliminaire de cette partie, les réactions ayant confirmé un soutien massif à cette initiative et à ses résultats.

1.2. Avantages et inconvénients :

Plusieurs avantages peuvent être énoncés au bénéfice du virement :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées ;
- Son utilisation est très facile ;
- Le système fonctionne 24h sur 24h, 365 jours par an.

En termes d'inconvénients, nous retiendrons :

- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;
- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises.

1.3. Les formes du virement bancaire :

Le virement consiste à une opération d'envoi de fonds d'un compte à un autre. La banque opère le virement sur ordre de l'importateur au profit du compte de l'exportateur.

On distingue trois types de virements : le virement courrier, le virement télex ou encore par un réseau de télécommunications privé géré par ordinateur qui est le virement SWIFT appuyé sur l'EDI.

1.3.1. Le virement courrier :

Cet ordre de virement transite par la poste, ce qui fait que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

1.3.2. Le virement télex :

Il est plus sécurisé et plus rapide que le virement courrier, son seul inconvénient réside

dans le support papier à cause du risque probable du pays concerné.

1.3.3. Le virement SWIFT :

Le développement de nouvelle technologie a conduit les banques à mettre en place des systèmes qui accélèrent la transmission des ordres et des instructions de paiements ; les moyens classiques : courrier, télex ne satisfaisant pas aux exigences de rapidité d'exécution, de sécurité et de confidentialité qu'imposent les transactions financières.

Le virement SWIFT est un système privé d'échange de message entre banques adhérentes. Le réseau est plus souple plus rapide, plus économique et plus sûr. C'est un système d'interconnexion informatisé des chambres de compensations nationales par l'intermédiaire du réseau des banques populaire ; 239 banques appartenant à 15 pays ont fondé le 3 mai 1973 la société SWIFT.

Cette société a eu pour mission d'élaborer un outil de communication via l'outil informatique.

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés procédant un code confidentiel. Les noms de l'émetteur et du destinataire sont placés en tête du message suivis du type d'opération demandé.

Le SWIFT est le système le plus utilisé dans les transmissions et présente les avantages suivants :

- **Il est très sécurisé** : équipés de programmes sophistiqués de détection et de correction des erreurs, les messages échangés entre les concentrateurs et les centres de traitement sont cryptés par ordinateur, le réseau est ainsi protégé contre les écoutes pirates ; il est aussi doté d'une clé qui permet de vérifier l'identité de l'émetteur de message,
- **Il est rapide** : le temps de transmission d'un message est très inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal. Et si les communications télex sont parfois plus rapide, elles sont onéreuses et réservées aux affaires urgents ou d'un montant important.
- **Il est fiable** : son fonctionnement 24/24, 365 jour/an, assure la facilité d'utilisation - Le système fonctionne en continu et assure une bonne traçabilité de l'opération.

Par contre :

- Aucun accusé de réception n'est délivré. ceci implique que le contrôle de la bonne transmission ne peut se faire qu'au travers du contrôle de l'opération elle-même.

1.3.3.1. 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.

1.3.3.2. 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 ;

Le Swift 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).

1.4. Avantages et inconvénients :

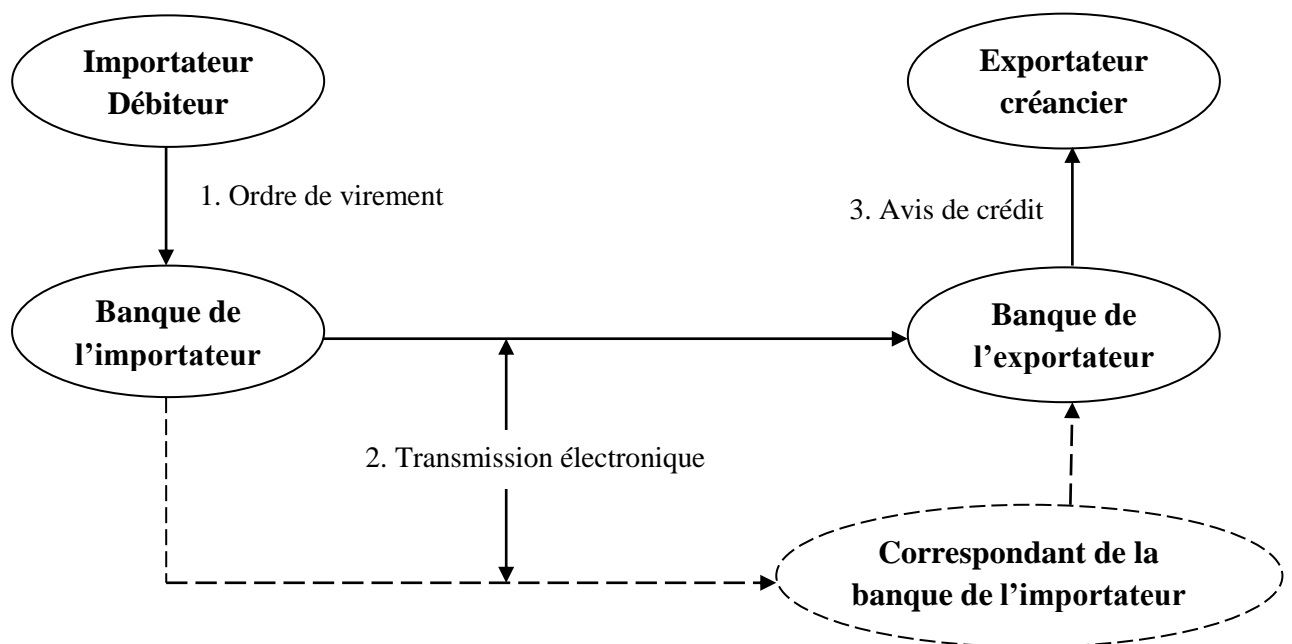
Plusieurs avantages peuvent être énoncés au bénéfice du virement :

- La sécurité des transferts est assurée grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées ;
- Son utilisation est très facile ;
- Le système fonctionne 24h sur 24h, 365 jours par an.

En termes d'inconvénients, nous retiendrons :

- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise ;
- L'initiative de l'ordre de virement est laissée à l'importateur ;
- Il ne protège pas l'entreprise contre le risque de change dans le cas d'un virement en devises.

Figure n°02 : Le circuit du virement



Source : Ouvrage collectif, Exporter, op.cit, page 342.

2. Le chèque

Le chèque est un effet de commerce par lequel le titulaire d'un compte bancaire donne l'ordre à sa banque ou à un autre établissement financier de payer une somme puisée à même le crédit de son compte. Il faut savoir que l'émission d'un chèque sans provision est passible de poursuite criminelle dans certains pays. Bien que dans la majorité des cas, l'émetteur du

chèque ne s'expose qu'à des frais administratifs. Pour éviter de se retrouver (bénéficiaire) d'un chèque sans provision, l'entreprise peut exiger à son acheteur un chèque certifié (ou chèque visé), c'est à dire un chèque dont le paiement est garanti par la banque, qui bloque alors les fonds dans le compte de son client jusqu'à ce que le chèque soit en caisse.²

2.1. Les mentions obligatoires du chèque :

Le chèque contient les mentions suivantes :

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

2.2. Les différents types de chèque

On distingue plusieurs types de chèque³

2.2.1. Le chèque visé :

C'est un chèque certifiant l'existence de la provision au moment où l'émetteur émis le chèque.

2.2.2. Le chèque certifié :

Dans ce cas, la banque (le tiré) non seulement atteste l'existence actuelle de la provision mais encore s'engage à la bloquer sous sa responsabilité au profit du bénéficiaire jusqu'à la durée légale de présentation du chèque.

2.2.3. Le chèque barré :

Il est délivré ordinairement gratuitement par la banque et ne peut être encaissé par quelqu'un qui n'a ni compte bancaire ni compte courant postal (CCP) puisqu'il n'est ni payable à vue ni endossable ;

2.2.4. Le chèque de voyage :

Il est émis pour un montant fixe dans une monnaie déterminée et signé par son titulaire au moment de l'achat et une seconde fois lors de son utilisation à l'étranger pour éviter qu'il soit utilisé par d'autres personnes ;

²NAJI JAMMAL, commerce international (théorie, technique et application), 2005, édition du renouveau pédagogique, page 361

³STEPHANE, P « instruments de crédit et de paiement », 2^{ème} édition Dalloz, 2001, Page 53.

2.2.5. Le chèque de banque :

Il est émis par la banque sous la demande de l'importateur (tireur) soit par un débit de son compte s'il a des fonds en dépôt ou par un versement d'espace à la caisse. Le chèque offre une garantie contre le risque commercial mais il ne protège pas contre le risque de non-paiement.

2.2.6. Le chèque (sauf bonne fin) :

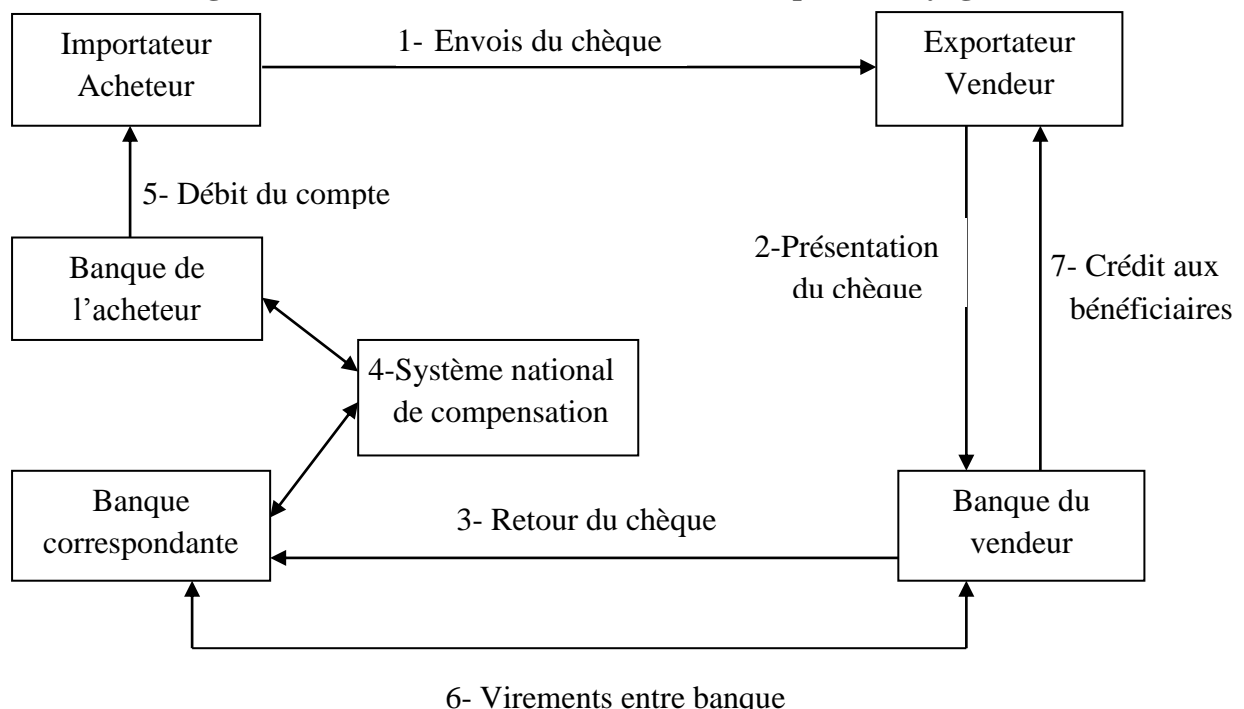
Par cette technique, l'exportateur dispose des présentations du chèque qui reste impayé par le débiteur, la banque récupérera le montant versé sur le compte de l'exportateur.

2.2.7. Le chèque d'entreprise :

Pour lequel une entreprise (importatrice) donne l'ordre à sa banque de payer une somme d'argent à un exportateur et cette banque n'offre aucune garantie de l'inexistence ou l'insuffisance de la provision dans le compte du tireur. Cet inconvénient est partiellement levé par : Le chèque visé ou le chèque certifié.

- Le chèque visé : c'est un chèque certifiant l'existence de la provision au moment où l'émetteur a émis le chèque.
- Le chèque certifié : dans ce cas, la banque (tiré) non seulement atteste l'existence actuelle de la provision mais encore s'engage à la bloquer sous sa responsabilité au profit du bénéficiaire jusqu'à la durée légale de présentation du chèque.

Figure n°03 : Le circuit de traitement de chèques de voyage



Source : Ouvrage collectif, exporter, « pratique du commerce international », 24^{ème} édition Foucher, Paris, juillet 2013, page 347.

2.3. Avantages et inconvénients

Le chèque est un instrument qui peut être utilisé dans les transactions commerciales internationales, dont il présente les avantages suivants :

- Il est très répandu et peu coûteux ;
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié, par le mécanisme (sauf bonne fin).L'exportateur sera crédité de séance de la réception de chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur.

Cependant, le chèque malgré sa simplicité d'utilisation présente de nombreux inconvénients :

- L'émission du chèque est laissée à l'initiative de l'acheteur ;
- Le temps d'encaissement est plus ou moins long. Le chèque, une fois émis est adressé à l'exportateur, qui le remet à sa banque pour que celle-ci le présente à la banque de l'importateur le paiement ;
- Si le chèque est libellé en devises, l'exportateur est exposé au risque de change ;
- Le statut juridique du chèque a la possibilité de faire opposition et varie fortement d'un pays à l'autre. Un importateur peut effectuer une opération sur le chèque qu'il a précédemment émis ;
- La réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international;
- Le chèque d'entreprise ne protège pas l'exportateur du risque d'impayé.

3. La lettre de change (traite)

Le droit cambiaire, qui signifie droit de change, est une branche du droit commercial. Il organise, régit les relations juridiques applicables aux effets de commerce. Le droit cambiaire est constitué par les principes généraux qui ont pour objectifs le paiement et la circulation des effets de commerce.

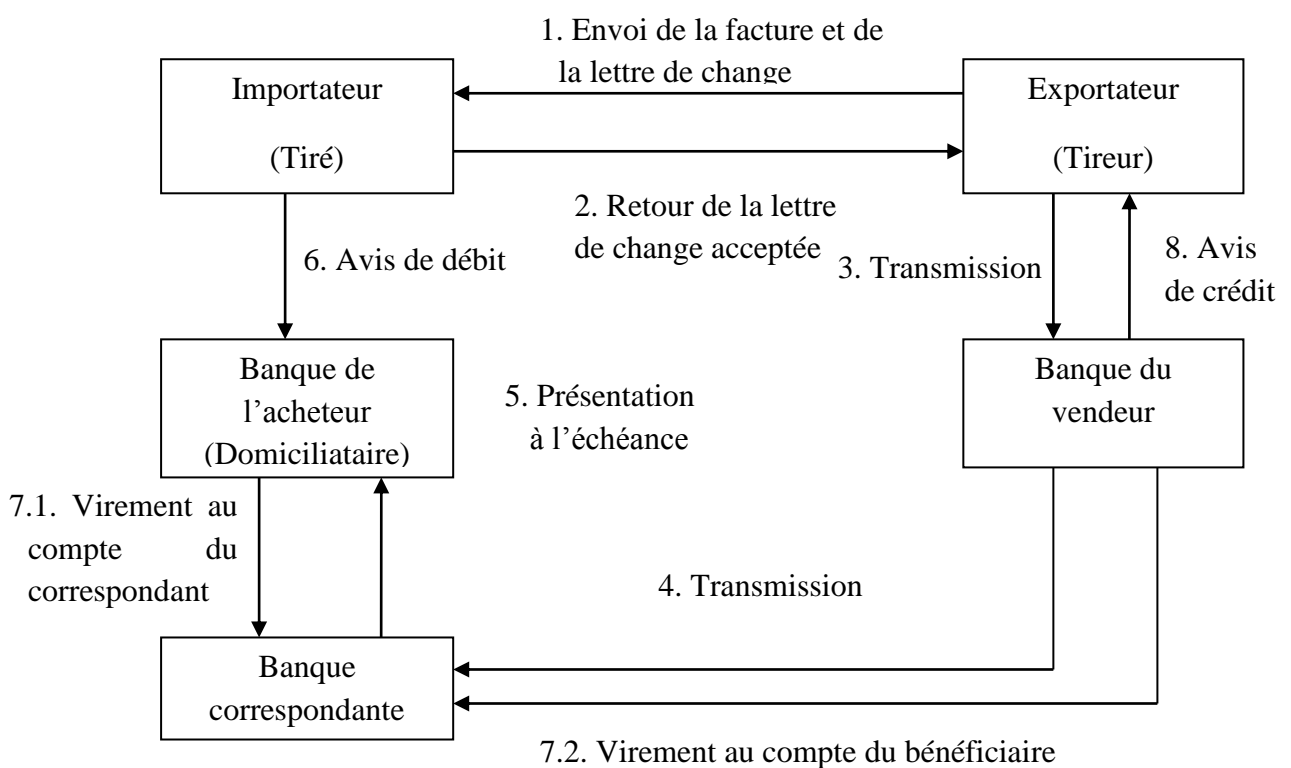
La lettre de change (ou traite) est un effet de commerce par lequel une personne(le traiteur), ordonne à une deuxième personne (le tiré), de remettre une somme d'argent précise, à vue ou terme à une troisième personne (le bénéficiaire). Le bénéficiaire est soit l'exportateur lui-même, soit une autre entité désignée dans le document. Si la lettre de change est acceptée, on la désigne souvent par le terme acceptation, c'est-à-dire que le tiré s'engage à la payer à l'échéance en inscrivant dans le document le mot <accepté> (ou l'équivalent) et la date suivi de sa signature. L'acceptation bancaire correspond à l'aval que donne un banquier de premier

ordre, ce qui garantit le paiement à l'échéance. Cet aval peut porter sur la somme totale de la lettre de change ou sur une partie seulement. ⁴

3.1. Les mentions obligatoires de la lettre de change :

La lettre de change doit comporter certaines mentions qui sont les suivantes : la dénomination « lettre de change » ; le mandat de payer le montant inscrit ; la date de son émission ; la date de son échéance ; le lieu de son paiement ; le nom de banque domiciliaire ; le nom bénéficiaire (le tireur) ; le nom du tiré ; la signature de l'émetteur de la lettre de change ; un timbre fiscal.

Figure N°4 : Le circuit de la lettre de change



Source : Ouvrage collectif, Exporter, op.cit, page 350.

3.2. Avantages et inconvénients

La lettre de change dispose de nombreux avantages qui en font un instrument de paiement assez fréquemment utilisé en commerce international, notamment dans le cadre du crédit documentaire :

- Il matérialise une créance qui peut être négocié (escompte) auprès d'une banque ;
- L'exportateur peut être assuré du paiement de sa créance en demandant l'aval de la banque de l'importateur (il n'est cependant pas protégé du risque bancaire dans ce cas).

⁴STEPHANE.P « instrument de crédit et de paiement », 2^{ème} édition Dalloz, 2001, page 53

Cette garantie bancaire n'est pas évidemment donnée automatiquement et gratuitement;

- La lettre de change peut être transmise pas endossement pour régler une dette ;
- L'effet est émis à l'initiative du vendeur et non de l'acheteur, ce qui est toujours plus intéressant pour ce premier.

La lettre de change présente néanmoins les inconvénients suivants :

- Elle ne supprime pas les risques d'impayés (sauf si elle bénéficie de l'aval d'une banque), de pertes et de vols ;
- Son recouvrement peut être long car elle est soumise à l'acceptation de l'importateur, transmise par voie postale et fait intervenir plusieurs établissements financiers ;
- L'émission d'une traite peut être accompagnée dans certains pays de mesures légales particulières (prix, langue...). Il convient donc de se renseigner à ce sujet avant de l'utiliser. Il est également important de noter que la lettre de change n'a pas la même valeur contraignante dans tous les États.

Si elle est comparable à une reconnaissance de dettes dans certains pays, elle n'a par exemple aucun effet d'obligation en France et en Allemagne.

3.3. Lettre de change relevé :

La lettre de change relevé ou LCR est tout simplement une lettre de change électronique. Il s'agit d'un effet de commerce par lequel un fournisseur, appelé le tireur, donne l'ordre de paiement à son client, également appelé le tiré.

3.4. Lettre de change relevé magnétique :

La lettre de change relevé magnétique LCRM entièrement dématérialisée, cette lettre ne relève pas du droit cambiaire et ne présente pas les mêmes garanties que la LCR.

4. Le billet à ordre

Le billet à ordre est un effet de commerce par lequel un souscripteur (souvent l'importateur) s'engage à payer à vue ou à une date déterminée, une somme à un bénéficiaire (l'exportateur). Il comporte la même disposition que la lettre de change concernant l'échéance, l'endossement, l'aval et le paiement. Un élément distingue cependant ces deux effets de commerce : la lettre de change est émise à ordre et sur l'initiative de l'acheteur qui promet le paiement.⁵

4.1. Les types de billets à ordre

Il existe trois catégories de billet :

- Le billet à ordre : titre constatant l'engagement des souscripteurs de payer à l'ordre du

⁵LEGRAND.G et MARTINI, H, Op.cit, Page 132.

bénéficiaire une somme d'argent à une date déterminée;

- Le billet au porteur : titre par lequel le souscripteur s'engage à payer au porteur une somme déterminée à une date déterminée ;
- Le warrant : billet à ordre garanti par un nantissement sur marchandise.

4.2. Les avantages et les inconvénients

Le billet à ordre ressemble à s'y méprendre à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette dernière (il peut être avalisé par une banque, endossé, négocié...) Si ce n'est pas un point essentiel, à savoir qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative du vendeur. Vu cette caractéristique, il est très rarement utilisé en commerce international (il est même fortement déconseillé !). Il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

4.3. Billet à ordre relevé :

Le billet à ordre relevé, plus connu sous l'acronyme BOR, est un moyen de paiement dématérialisé couramment utilisé dans le monde de l'entreprise. Le souscripteur crée le BOR à destination de son client désigné comme bénéficiaire.

Section 2 : le 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, classés 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 afin de savoir le degré de sécurité du crédit documentaire ainsi que son mode de réalisation.

1. Définition de crédit documentaire :

Le crédit documentaire, également Credoc, est un moyen de paiement à disposition des professionnels. Il permet de sécuriser les transactions à l'international. Sous condition de fiabilité des banques intervenant à l'opération, il fait également figure de garantie bancaire, et protège non seulement le vendeur mais aussi son client.

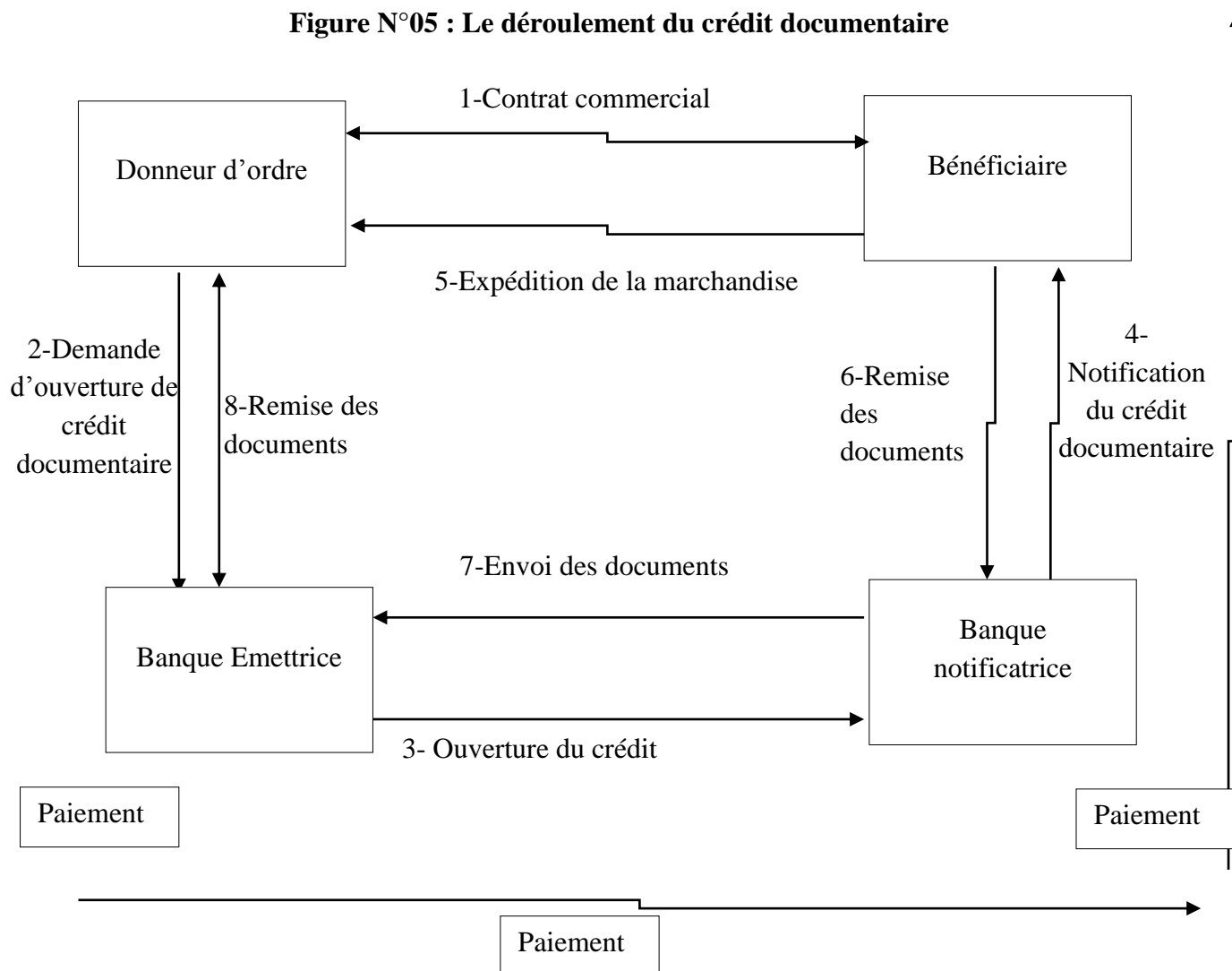
Le crédit documentaire fait intervenir 4 parties :

- **Le donneur d'ordre** : il s'agit du client acheteur. C'est à sa demande qu'est initiée l'opération.
- **La banque émettrice** : sur demande de l'acheteur, la banque procède à l'ouverture du Credoc.
- **La banque du vendeur** : ce 3^{ème} intermédiaire, également banque vérificatrice, reçoit les sommes de la banque émettrice pour le compte de l'exportateur.
- **Le vendeur** : l'exportateur est le bénéficiaire final du paiement.

1.1. Déroulement du crédit documentaire

Différents types de crédit documentaire peuvent être mis en place. Le schéma ci-dessous représente le déroulement d'un des crédits documentaires les plus utilisée : un crédit documentaire irrévocable et confirme réalisable par paiement à vue aux caisses de la banque notificative et confirmant .

Figure N°05 : Le déroulement du crédit documentaire



Source : fiche de réglementations et formalités internationales, mis à jour Mars 2013

- 1- Contrat commercial, l'acheteur et le vendeur se mettent d'accord sur le contrat de vente/achat d'une marchandise ou d'une prestation de service.
- 2- Demande d'ouverture de crédit documentaire, l'acheteur donne ses instructions d'ouverture à sa banque « la banque émettrice », par courrier ou télécopie, le plus souvent : il lui indique qu'il est prêt à payer, par son intermédiaire, telle somme contre la fourniture de telle marchandise moyennant la présentation de tels documents, telle date comme date d'expédition des marchandises au plus tard, validité du crédit documentaire expirant à telle date.
- 3- Ouverture de crédit documentaire, la banque émettrice ouvre le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur « la banque notificatrice ». L'acheteur demande d'ouvrir un crédit documentaire irrévocable et confirmé, la banque notificatrice ajoute sa confirmation et devient la banque confirmant.

- 4- Notification du crédit documentaire, la banque notificatrice et confirmant notifie au vendeur bénéficiaire l'ouverture du crédit documentaire.
- 5- Expédition des marchandises, en prenant soin de respecter la date limite d'expédition fixée dans le crédit, le vendeur expédie les marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu dans l'offre. Le transporteur lui remet le titre de transport (connaissance dans notre exemple) en contrepartie de la prise en charge des marchandises.
- 6- Remise des documents, le bénéficiaire remet ce document de transport et tous les autres documents requis par le crédit documentaire aux guichets de la banque notificatrice et confiance (en faisant attention à respecter la date limite de validité du crédit documentaire). Si tous les documents sont conformes, les dates respectées, la banque confiance paie les documents à vue.
- 7- Envoi des documents, la banque notificatrice et confiance transmet les documents à la banque émettrice qui la rembourse selon les modalités prévues au crédit documentaire.
- 8- Remise des documents, la banque émettrice remet les documents à son client, l'acheteur et le débite dans ses comptes. L'acheteur peut ensuite aller chercher les marchandises : elles lui seront en effet remises contre présentation du connaissance original notamment qui lui a été donné par la banque émettrice avec les autres documents (ceux-ci permettant de prendre possession de la marchandise et de la dédouaner).

2. Les modes de réalisation

Le crédit documentaire doit désigner la banque autorisée à payer, à contracter un engagement de paiement différé, à accepter la ou les traites, ou encore à négocier. Il peut donc se réaliser selon les modes suivants :

2.1. Le paiement à vue

C'est à dire immédiatement après présentation des documents jugés conformes par la banque. Ce type de réalisation peut s'effectuer soit aux caisses de la banque notificatrice, soit aux caisses de la banque émettrice. Ce mode est le plus intéressant pour le vendeur.

2.2. Le paiement différé

Ce qui signifie que le paiement s'effectuera après l'expiration d'un certain délai et reçoit dans un premier temps une confirmation écrite de paiement de la part du banquier. Dans ce cas, le vendeur accorde un délai de paiement à son client. C'est le plus risqué, principalement en l'absence de traites scellant l'opération.⁶

⁶CHEHRIT.K, Op Cit, P16

2.3. Par acceptation de traites

Dans ce cas, l'exportateur remet à sa banque une ou plusieurs traites qui peuvent être tirées, soit sur la banque notificatrice ou émettrice ou sur l'acheteur voir tout autre tiré. La sécurité est aussi présentée par la présence des traites qui représentent une contrainte pour le débiteur en cas de non paiement. L'exportateur se voit retourné un effet accepté, soit par la banque notificatrice / confirmatrice, soit par la banque émettrice. L'acceptation vaut garantie de paiement à l'échéance.⁷

2.4. Par négociation :

Le vendeur a la possibilité d'escompter la ou les traites tirées sur son acheteur à la banque émettrice, que le crédit soit ou non confirmé. Ici, la sécurité de paiement est également garantie mais offre une somme versée, déduction faite des agios.

Le crédit documentaire est négociable soit à une, soit à terme auprès de toute banque dans le pays de l'exportateur (négociation ouverte), soit auprès d'une seule banque toujours dans le pays de l'exportateur (négociation restreinte). La banque négociatrice peut escompter les documents et /ou la traite en faisant l'avance à l'exportateur sous déduction d'agios. Dans le cas de crédit notifié, cette avance est effectuée sauf bonne fin, dans le cas de crédit confirmé, la négociation ferme e définitive est dite sans recours.

Le crédit documentaire s'appuie sur la présentation de documents par le vendeur à la banque désignée, en échange du paiement. Il faut donc veiller à ce que les documents qui lui sont demandés soient suffisamment complets pour être utiles à l'acheteur (prise de possession, être demandé (certificat d'origine, d'assurance, de fumigation...). Des précautions sont également à prendre par l'acheteur et/ou par le vendeur aux trois stades cruciaux du crédit documentaire : à l'ouverture, à la notification et à la présentation des documents.

Par exemple la vérification de l'authenticité du crédit documentaire, de sa cohérence avec les termes du contrat conclu (que le document de transport demandé soit approprié au mode, à la technologie de transport choisi dans le contrat ou encore que les dates butoir fixées soient logiques par rapport aux délais de fabrication, d'envoi des marchandises...).

Le vendeur doit respecter les délais et notamment trois dates principales :

- **La date limite d'expédition des marchandises** elle est fixée en fonction de celle à laquelle l'acheteur souhaite disposer des marchandises compte tenu des délais d'acheminement et de l'incoterm choisi,

⁷ Idem

- **la date butoir d'envoi des documents** à défaut de mention précise dans l'ouverture du crédit documentaire, la date limite de présentation des documents est de 21 jours après la date d'expédition dans la limite de la validité du crédit documentaire,
- **La date de validité du crédit documentaire** tout crédit doit stipuler une date extrême de validité : date limite de l'engagement de la banque émettrice.

3. Les types de Credoc 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.

3.1. 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..* »⁸

3.2. 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 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.

3.3. 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 confirmatrice), qui ajoute sa confirmation, son engagement irrévocable de payer.

⁸MARTINI. H , DEPREE.D, KLEIN-CORNED.J, Op Cit, P42.

Soit le donneur d'ordre, quand il demande l'ouverture du crédit documentaire, demande également sa confirmant. 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.

4. 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 qui sont : Le crédit documentaire revolving ; le crédit transférable ; le crédit adossé BACK TO BACK ou contre crédit ; le crédit red clause.

4.1. Le crédit documentaire revolving :

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

Nous distinguons deux types de crédit documentaire revolving :

4.1.1. 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.

4.1.2. 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.

4.1.3. Les avantages et les inconvénients du crédit revolving :

Le crédit revolving présente les avantages suivants le crédit revolving est une opération facile à mettre en place ; il peut s'utiliser pour faible montant ; la possibilité de délai d'expédition en cas de crédit documentaire relevant de la même transaction ; c'est un bon outil d'échelonnement de livraisons ; le travail administratif.

Quand aux inconvénients⁹ 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 expédition 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'autre transaction.

4.2. Le crédit transférable :

Le crédit transférable peut se définir comme suit « *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)* ». ¹⁰

« *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* » ¹¹.

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.

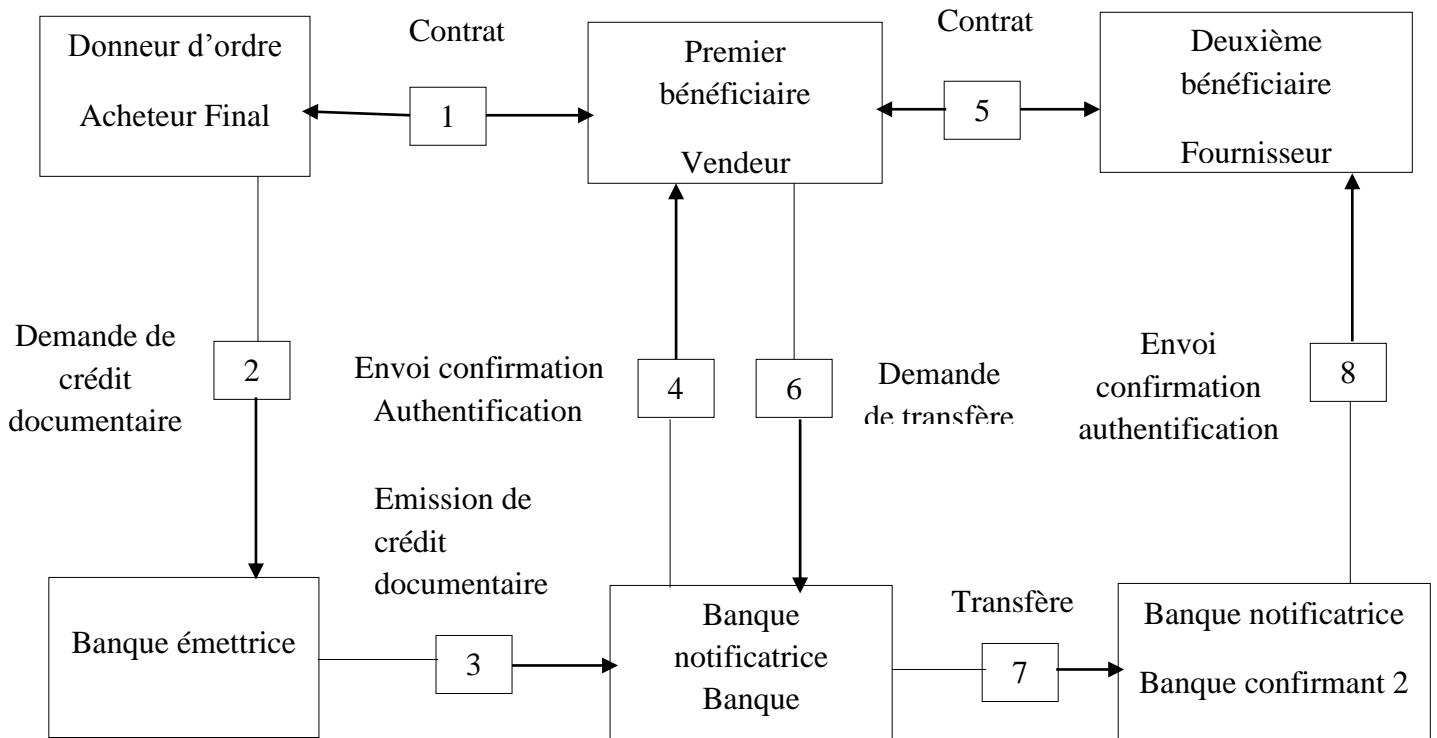
⁹MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNED.J, Op, Cit, P133.

¹⁰Thèse de IGUERGAZIZ.W, Op Cit, P 24.

¹¹MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNED.J, Op, Cit, P133.

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 et financer l'opération dans le mesure ou l'entreprise de négoce peut être amenée à régler le fournisseur avant la réalisation du crédit.

Figure N°06 : Schéma du crédit documentaire transférable.



Source : MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNED.J, Op, Cit, P133

Le crédit transférable présente 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.

Quand aux 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 ;

4.3. Le crédit adossé « back to back » ou contre crédit :

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

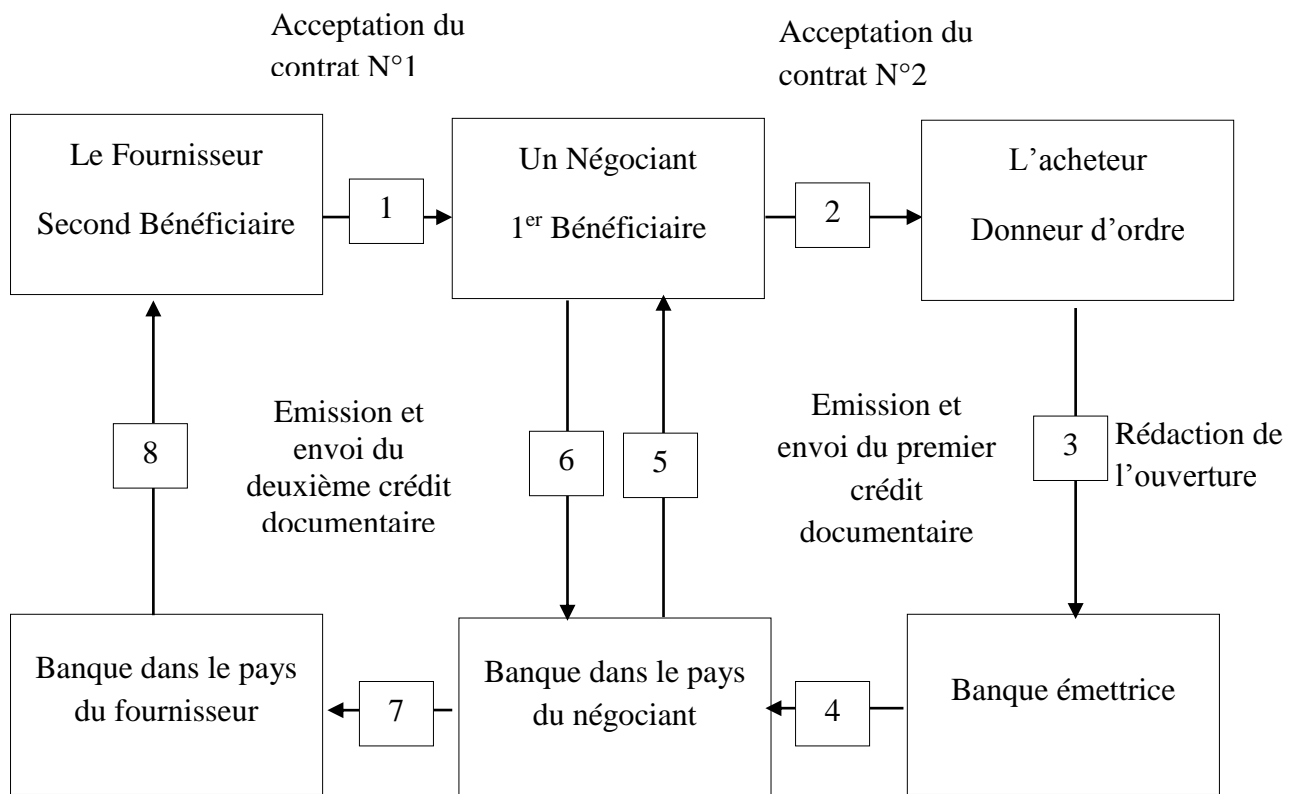
Dans ce cas, le bénéficiaire du crédit peut demander à la banque notificatrice /confirmatrice d'émettre un second crédit documentaire en faveur de ses sous-traitants. La banque notificatrice/confirmatrice du premier crédit devient la banque émettrice du second crédit. Le bénéficiaire du premier crédit 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 ».*¹²

*« 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. »*¹³

¹²BERNET-ROLLANDE.L, « Principes de technique bancaire », Paris, édition DUNOD, 2008, P359.

¹³CHEHRIT.K, Op Cit, P 62.

Figure N°07 : 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.
- Le crédit adossé présente les avantages suivants :

¹³MONOD, D-P, Cit, P153.

- 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 ;
- il peut obtenir des délais de paiements.

Quant aux inconvénients sont les suivants :

- une rigueur administrative poussée ;
- l'établissement de nouveaux documents ;
- aucune réserve n'est généralement acceptée ;
- frais et 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 Credoc.

4.4. Le crédit "red clause" :

« Cette pratique remonte au début de XXe siècle lorsque les banques anglaises émettaient des crédits documentaires sur instruction des industrielles 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 :

- *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, les avances majorées des intérêts, frais, etc. »¹⁴*

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.

¹⁴ MARTINI.H, DEPREE.D, KLEIN-CORNED.J, Op, Cit, P148.

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).

Le crédit red clause présente les avantages suivants ¹⁵:

- 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.

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.

Ainsi 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 les inconvénients sont les suivants :

- 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 :

Tout en long de ce chapitre nous avons essayé d'aborder les aspects théoriques relatifs au crédit documentaire, commerçant 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 rapports commerciaux entre les deux parties.

¹⁵ MONOD, D-P, Cit, P143

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



Chapitre I I I :
Crédit documentaire
sécurisé contre le crédit
documentaire non sécurisé

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé contre le crédit documentaire non sécurisé

Introduction :

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 Crédit Populaire d'Algérie (CPA) agence 194 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 Crédit Populaire d'Algérie, agence de Tizi Ouzou.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé contre le crédit documentaire non sécurisé

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil (CPA)

Pour mieux appréhender le déroulement de l'opération des garanties bancaires internationales, nous avons eu l'occasion d'effectuer un stage au sein de la banque CPA « Direction des financements extérieur » situé a Bab Ezzouar qui avec une évolution très rapide, a pu dépasser des obstacles pour établir une stratégie par laquelle elle a pu devenir une banque très importante en Algérie.

1- Présentation du Crédit Populaire d'Algérie :

Nous allons faire une petite présentation du Crédit Populaire d'Algérie depuis sa création jusqu'à aujourd'hui.

1-1- Historique de la CPA :

Le CPA est crée en 1966, il reprend, dans un premier temps, les activités de cinq banques populaires étrangères : la Banque Populaire Commercial et Industrielle d'Alger, la Banque Populaire Commerciale et Industrielle d'Oran, la Banque Populaire Commercial et Industrielle de Constantine, la Banque Populaire Commerciale et Industrielle d'Annaba, la Banque Populaire du Crédit d'Algérie.

Dans le second temps, à partir de 1967, le CPA reprend les activités de la Banque Algérie-Misr, de la Société Marseillaise de Crédit en Algérie, de la Compagnie Française de Crédit et de Banque, de la Banque Populaire Arabe. En 1985, le CPA, par cession d'actifs ; 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 89 000,00 comptes clientèles, donne naissance à la BDL. Avec l'abrogation des textes antérieurs relatifs à la gestion socialiste des entreprises, et la promulgation de la loi 90.10 du 14 Avril 1990 relative à la Monnaie et au Crédit, le CPA devenu Entreprise Publique Economique opérera une déspecialisation.

Depuis 1966, et en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'État, les banques publiques économiques sont placées sous la tutelle du Ministère des Finances.

Le 07 Avril 1997, le CPA a obtenu son agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit, par la loi sur la monnaie et le crédit, devenant ainsi la deuxième banque en Algérie à être agréée après la BNA.

Aux termes de ses statuts, le CPA est une banque commerciale et universelle, elle a pour mission de promouvoir le développement du BTPH, des secteurs de la santé et du médicament, du commerce et de la distribution, de l'hôtellerie et du tourisme, des médias, de la PME/PMI et de l'artisanat. Après la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, le CPA est devenu une Entreprise Publique Économique par actions.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé contre le crédit documentaire non sécurisé

La Banque était éligible à la privatisation, une première fois en 2002 et une seconde fois en 2007. Les deux initiatives n'ont pas abouti. L'État s'était ravisé, lors de la première opération, en raison du prix de cession jugé trop bas et, lors de la seconde tentative, en raison de la crise financière et bancaire internationale qui risquait d'impacter défavorablement la privatisation du CPA.

En 2005, l'activité de la Banque, a été marquée par l'externalisation de quelques activités secondaires à des entreprises spécialisées. Le gardiennage, la sécurité et le transport de fonds ont été confiés à la société interbancaire AMNAL. Les travaux d'impression avaient pour leur part été confiés à CPA-PRINT.

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA traite les opérations de crédits et de banque. Il peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous toutes ses formes, prendre des participations dans le capital de toute entreprise, mobiliser pour le compte d'autrui tous crédits consentis par d'autres institutions, ...

1.2. Évolution du capital du C.P.A depuis sa création

Le capital social du CPA est la propriété exclusive de l'État, à sa création, il était de 15 millions de dinars, actuellement il s'élève à 48 milliards de dinars, en progressant comme suit :

Tableau N°03 : Evolution du capital sociale de CPA

ANNEE	CAPITAL
1966	15 Million DA
1983	800 Million DA
1992	5,6 Million DA
1994	9,31 Million DA
1996	13,6 Million DA
2000	21,6 Million DA
2003	23,5 Million DA
2006	29,3 Million DA
2010	48,3 Million DA

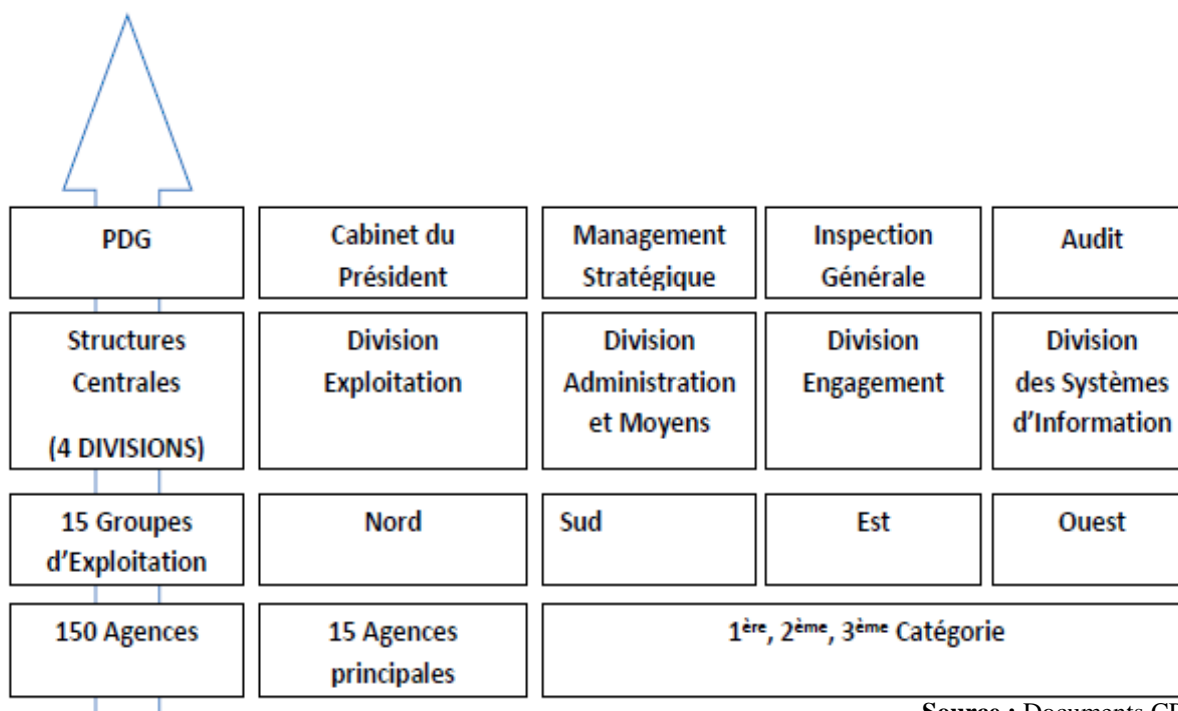
Source : <http://www.cpa-bank.dz>

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé contre le crédit documentaire non sécurisé

1.3. Organisation et Fonctions du CPA 2020 :

On a si présent comment la CPA est organisé :

Figure n°08 : Organisation du Crédit Populaire d'Algérie



Source : Documents CPA

Le Crédit Populaire d'Algérie est dirigé par un Conseil d'Administration, composé de neuf membres dont :

- ✓ cinq Administrateurs représentants de l'État (quatre membres et un Président) ;
- ✓ le président du conseil d'administration ;
- ✓ le directeur général ;
- ✓ deux représentants des travailleurs (membre du syndicat national d'entreprise) ;
- ✓ un secrétariat.

Le Directeur Général est nommé par le Ministre des Finances, il dispose toutefois de pouvoirs étendus pour agir en toutes circonstances au nom de la Banque et la représenter dans ses rapports avec les tiers.

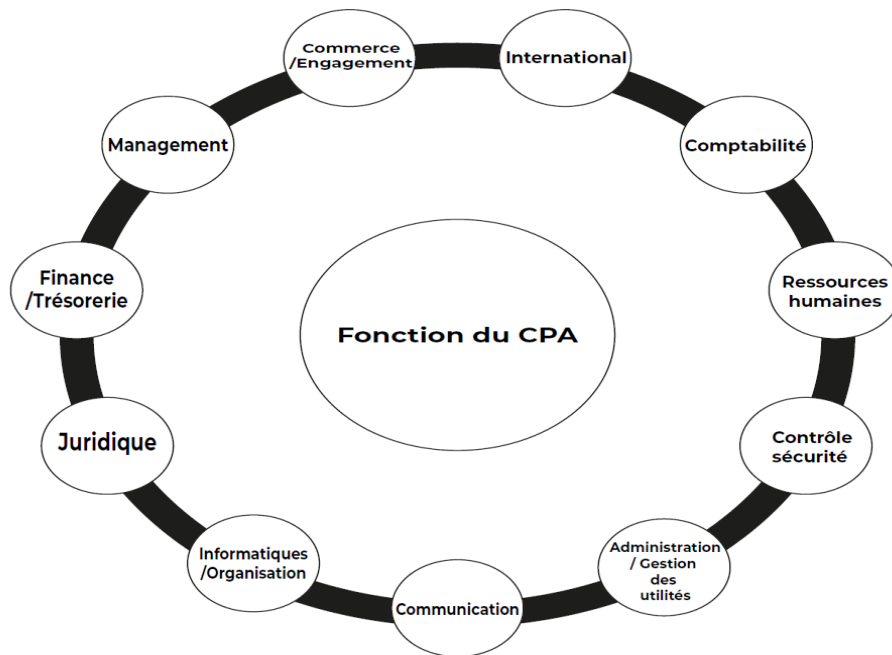
Le Directeur Général dispose d'un staff lui facilitant la gestion de la banque, la répartition des tâches entre les quatre divisions, la direction d'Audit, l'Inspection Générale.

La Cellule de Management Stratégique permet la décentralisation des pouvoirs qui assure la réactivité de la banque. L'organigramme du CPA est présenté.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé contre le crédit documentaire non sécurisé

Le CPA est doté d'un répertoire de métiers qui recense les différentes tâches existantes, ce référentiel permet de connaître les compétences requises pour chaque emploi et par conséquent le niveau de responsabilité octroyé. Les métiers sont découpés en 11 familles professionnelles telles que le montre la figure suivante :

Figure n° 09 : Les différentes tâches existantes.



Source : Documents de CPA.

Ce répertoire permet une meilleure organisation du travail et contribue à mieux cerner les métiers au sein de chaque structure. Il permet ainsi :

- ✓ D'identifier les compétences requises (techniques, relationnelles et d'adaptation) et les formations nécessaires pour les développer ;
- ✓ Repérer le degré de performance des compétences existantes ;
- ✓ Évaluer la contribution de chaque métier.

Chaque fonction se décompose en filières qui à leur tour se décomposent en emplois.

La banque remplit une multitude de fonctions, depuis la gestion des moyens de paiement, jusqu'à la création de produit très complexe dont la sophistication et la prolifération sont aujourd'hui en partie remise en cause.

Le CPA est définie par ses statu comme banque universelle, il a pour fonction le financement de l'économie et de collecte des ressources, et de ce fait à une plus grand efficacité dans ses modes d'intervention.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé contre le crédit documentaire non sécurisé

Ainsi et pour avoir rempli convenablement ses fonctions, et pour répondre aux nouveaux besoins de marché, la banque doit ouvrir à un redéploiement de ses moyens humains et matériels et à l'amélioration de ses capacités, pour ce faire elle doit :

- Satisfaire les clients par l'aptitude à offrir des produits et des services répondant à leurs besoins.
- Assurer un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités qui la concernent.
- Renforcer la disposition de contrôle.
- Améliorer et rendre plus efficace la gestion en vue d'assurer les mutations nécessaires.
- développer le commerce par l'introduction de nouvelles techniques managériales et de marketing.
- Gérer de façon plus performante les ressources humaines.
- Améliorer et développer les systèmes d'information et les moyens informatiques.
- Gérer avec dynamisme la trésorerie de la banque (DA et Devise), les prises de participation au niveau national et à l'étranger.
- Maîtriser les emprunts et gérer activement la dette extérieure.
- Mettre en place renforcer la prévision et le contrôle

1.4. Les missions du Crédit Populaire d'Algérie :

Afin d'atteindre les objectifs qu'elle cherche à atteindre, elle accomplit un certain nombre de missions dont les plus importants sont :

1. Développer les activités de la banque en matière de transactions, surtout le commerce extérieur.
2. Se tenir au courant des nouveaux développements dont le monde est témoin en développant des produits bancaires et en s'appuyant sur la technologie pour produire de nouveaux produits et services bancaires.
3. Exécuter toutes opérations bancaires conformément aux lois en vigueur.
4. Fournir et développer de nouveaux réseaux et mettre en place des moyens et des systèmes d'information.
5. Etudier le marché bancaire et sa segmentation selon les comportements, les besoins et les besoins de ses clients.
6. Travailler pour augmenter et développer les ressources aux coûts les plus bas compte tenu des capacités financières et monétaires disponibles.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé contre le crédit documentaire non sécurisé

7. Améliorer la relation avec les clients et la bonne prise en charge par les collaborateurs de la banque.
8. Améliorer le système d'information par le développement de l'utilisation des supports automatisés.

1.5. Les objectifs du Crédit Populaire d'Algérie :

Le Crédit Populaire d'Algérie a un certain nombre des objectifs dont les plus importants sont les suivants :

- 1- Tenter de s'entendre tous les  tats nationaux.
- 2- Introduire les techniques et des moyens modernes à la lumière des réformes monétaires.
- 3- La mise à niveau des différentes opérations bancaire, telles que l'octroi de missions et le maintien des dépôts...etc.
- 4- Occupation d'une position stratégique ou sein du système bancaire.
- 5- Jouer un rôle actif dans les  v nements de développements économique.

2. Présentation de la CPA 194 :

Nous nous contenterons donc de présenter notre agence d'accueil, sise à L'agence CPA 194 de Tizi-Ouzou, afin de mettre en exergue sa structure et de montrer un modèle d'organisation d'agence bancaire.

Présentation de l'agence bancaire CPA 194 de Tizi-Ouzou:

La banque en générale a pour but de collecter les fonds que lui confie sa clientèle et à en prêter une partie à ceux qui en ont besoin.

Pour cela, le CPA est constitué d'agences telles que le CPA De Tizi-Ouzou n 194 récemment crée, en 1993.

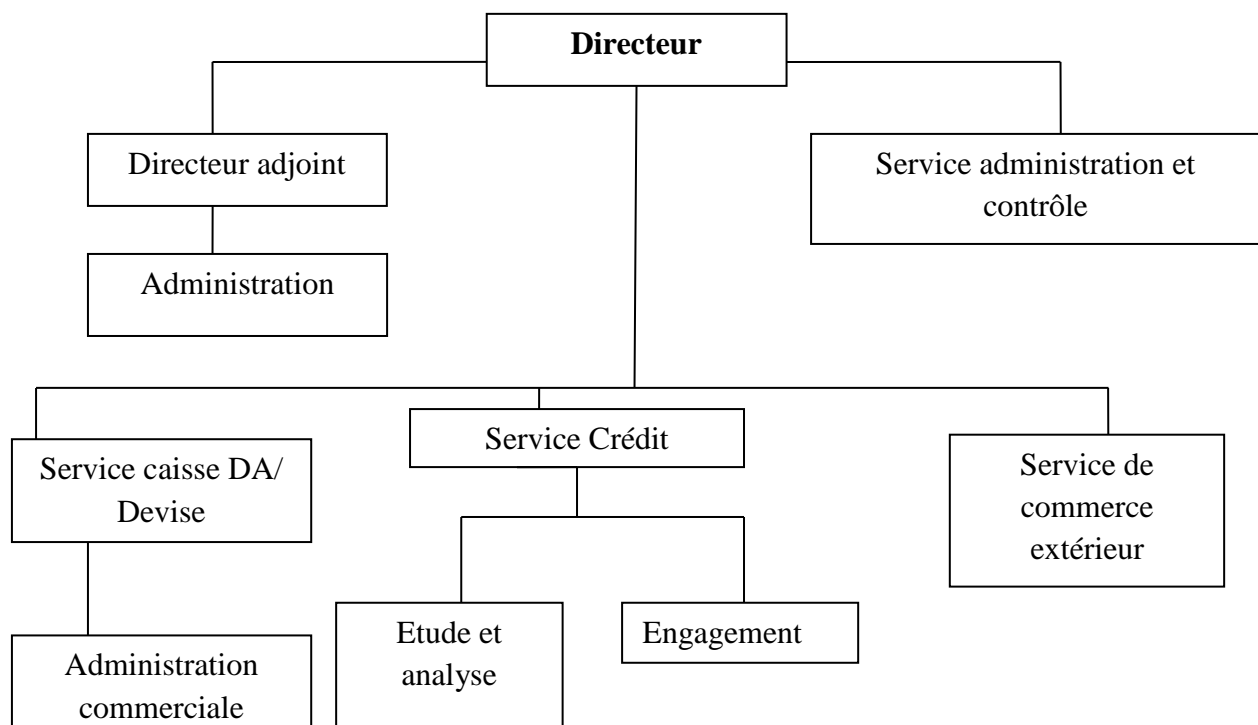
C'est une agence de première catégorie appartenant au groupe d'exploitation de Tizi-Ouzou. Elle comporte un effectif de 25 employés :

- le directeur
- Deux sous directeurs :
 - un sous directeur administratif.
 - un sous directeur d'exploitation.
- Un chef de service (caisse/portefeuille).
- un chef de service (crédit).
- 5 employés de service crédit chargé de l'étude et analyse et de l'engagement
- 10employ s de service caisse et portefeuille

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé contre le crédit documentaire non sécurisé

- 4 employés de service contrôle
- Une secrétaire.

Figure 10: Organigramme de CPA Agence 194 de Tizi -ouzou



Source : Document CPA

2.1. Les services du CPA :

Il existe plusieurs services dans le CPA :

2.1.1 Service caisse :

Le service caisse a pour fonction de recevoir les dépôts d'espèces, d'exécuter des virements pour le compte de la clientèle et d'effectuer les règlements ou paiements ordonnancés par celle-ci dans la limite des montants dont elle dispose.

Ce service est donc chargé d'exécuter des opérations comportant un mouvement d'espèces ou un mouvement de compte à compte, de suivre le traitement des comptes de la clientèle et de certains autres comptes et de remplir les tâches administratives qui lui incombent.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé contre le crédit documentaire non sécurisé

En synthèse, le rôle du service caisse est le suivant :

- Maintenir le contact étroit et constant avec clientèle qui se présente à ses guichets ;
- Exécuter les opérations qui lui sont confiées par la clientèle ainsi que celles manant des sièges de l'établissement ou de ses correspondants ;
- Assurer la trésorerie du siège et, s'il y a lieu des bureaux rattachés ;
- Gérer certaines valeurs ;
- Vieller à la conservation des documents dont il a la garde.

L'organisation de service caisse doit être conçue en fonction de 04 notions fondamentales :

- la notion d'exploitation
- la notion d'engagement
- la notion de trésorerie
- la notion de sécurité

Selon la circulaire 01-003 du 25/09/1999, le service caisse est composé d'une manière générale de 2 compartiments :

Front office : regroupe les activités réalisées au guichet.

Back office : regroupe les opérations hors guichet.

2.1.2. Service portefeuille :

Le service portefeuille est chargé du traitement des chèques et effets payables en dinars et remis par le client en vue de leur escompte ou leur encaissement et celui de leur présentation au débiteur pour recouvrement ainsi que la mobilisation des crédits.

L'organisation du service portefeuille est conçue en fonction de trois notions fondamentales :

- la notion de risque ;
- la notion de trésorerie ;
- la notion d'exploitation.

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé contre le crédit documentaire non sécurisé

Section 02 : Etude de deux opérations d'importations par le crédit documentaire :

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 "SARL ventilation" et le fournisseur Français "ALTEHA INC S.A.S". En effet ces deux parties ont conclu un contrat commercial, ayant pour objet l'acquisition des matériels/produits pour chauffage, climatisation et ventilation, et se sont mis d'accord sur les termes de contrat. L'importateur "SARL ventilation" 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'importateur): l'acheteur « SARL ventilation»;
- La banque émettrice (la banque de l'acheteur): CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE;
- Le bénéficiaire (l'exportateur): «ALTEHA INC S.A.S»;
- La banque notificatrice et confirmatrice (La banque de l'exportateur): Société Générale Périgueux France

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'Algérie, la pré domiciliation ne concerne que les opérations d'importation.

Dans notre cas, l'importateur « SARL... » le client est tenu de faire une pré domiciliation électronique dont les étapes sont les suivantes :

La pré domiciliation c'est une opération qui se fait sur internet, sur le site du CPA. Le client doit s'inscrire sur le site¹ pour obtenir le droit d'accès au site pré domiciliation les informations nécessaires à son inscription sur le site. Par la suite une notification lui est

¹www.cpa-bank.dz

adressé sur sa boite email indiquant son identifiant et son mot de passe ce qui lui permettra d'entré sur le site de pré domiciliation.

L'opérateur doit remplir un formulaire électronique de demande de pré domiciliation. La banque CPA, le jour même donne un avis favorable (avis d'acceptation) pour le client si tous les informations sont bien indiqué.

2. La domiciliation :

L'importateur après l'avis favorable de la pré-domiciliation se présente au guichet de la banque muni des documents suivants :

- ✓ l'avis favorable (avis d'acceptation) du pré domiciliation ;
- ✓ demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation à l'import remplis comportant le cachet et la signature du client ;
- ✓ engagement d'importation ;
- ✓ engagement de non revente à l'état ;
- ✓ demande d'ouverture de Credoc ;
- ✓ registre de commerce ;
- ✓ une facture pro forma ;
- ✓ l'importateur ne doit pas figurer sur la liste noir (la liste des interdits) ni la banque étrangère ;
- ✓ produit importer n'est pas interdit (exp : la drogue).
- ✓ pas un produit dangereux ou prohibés à importer.
- ✓ vérifier les anciens dossiers ou s'il y a des relations avec le pays d'expédition.

La demande de domiciliation a été faite le 29/06/2021 et contient les renseignements suivant :

- ✓ nom / raison social de l'importateur : SARL ventilation
- ✓ adresse complète : Tizi ouzou
- ✓ numéro d'identification fiscale (nif):0015-----5
- ✓ numéro du registre de commerce : -----5
- ✓ numéro de compte de l'importateur : 0044001-----
- ✓ description produit : Matériels/ Produits pour chauffage, climatisation et ventilation.
- ✓ montant de la domiciliation: 109 558.30 EUR.
- ✓ code douanier : 6806101000.
- ✓ contrat commercial : facture pro forma.
- ✓ fournisseur : ALTEHA INC S.A.S.

- ✓ pays : France.
- ✓ mode de règlement : crédit documentaire.
- ✓ date et lieu de signature de la domiciliation : 29/06/2021 TIZI OUZOU.

2.1. L'immatriculation de la domiciliation :

Une fois les documents cités ci-dessus sont vérifiés et reconnus conformes, le préposé à la domiciliation, dans le cas contraire, il procède à l'engagement de la domiciliation, de ce fait, il attribue un numéro d'immatriculation comme suit :

Figure n°11 : Modèle de domiciliation import

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE.							
AGENCE TIZI OUZOU -194-							
15	02	04	2021	2	14	00014	EUR
Domiciliation du 29/06/2021							

Source : documents internes de l'agence CPA

- ✓ matricule de la wilaya de Tizi-Ouzou : 15.
- ✓ code d'agrément banque : 02.
- ✓ code agrément guichet : 04.
- ✓ année : 2021.
- ✓ trimestre : 02.
- ✓ nature de contrat : 14 (contrat de fourniture).
- ✓ numéro d'ordre chronologique : 00014.
- ✓ code de la monnaie de facturation : EUR.

La banque appose ensuite le cachet de domiciliation sur la facture pro forma, la demande d'imputation bancaire et l'engagement. Puis le compte client SARL... sera débité de la commission et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

Les frais de domiciliation : commission de domiciliation + TVA 19%.

Tableau n°04 : La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 DA
Taxe 19%	570 DA
Total commission de domiciliation (TTC)	3570 DA

Source : établie par nos même à partir des documents interne du la CPA.

2.2. Engagement d'importation

Il s'agit dans notre cas d'engagement d'importation, l'entreprise à destiner les marchandises importées exclusivement au besoin de son exploitation de ce fait, il est interdit de revendre les produits en question en l' tat.

L'engagement d'importation contient les renseignements suivants :

- ✓ nom ou raison social de l'importateur : SARL... ;
- ✓ activité : froid, climatisation, ventilation et chauffage ;
- ✓ adresse : ----- TIZI OUZOU ;
- ✓ n  de compte : -----74 ;
- ✓ date d'ouverture du compte bancaire:----- ;
- ✓ n  de registre de commerce : 02----- ;
- ✓ n  d'identification fiscale : -----75 ;
- ✓ code NIS : 0015----- ;
- ✓ nature du produit importé : Matériel/ Produits pour Chauffage, climatisation et ventilation ;
- ✓ n  tarif douanier : 6806101000 ;
- ✓ nom ou raison social de fournisseur : ALTEHA INC S.A.S ;
- ✓ adresse de fournisseur : 28, RUE DE VERDUN 24300 NOTRON ;
- ✓ pays : France ;
- ✓ n  de facture : EAL 0101-2021 ;
- ✓ date de la facture : 25/06/2021 ;
- ✓ mode de règlement : crédit documentaire irrévocable et confirmé ;
- ✓ montant en devise : 109.558,30 EUR ;
- ✓ banque fournisseur : Société Générale Périgueux France ;
- ✓ date, cachet et signature de l'importateur ;
- ✓ date, cachet et signature du chef d'agence CPA 194.

2.3. Facture pro forma

La facture pro forma n  EAL 0101-2021. Cette dernière contient les informations suivantes :

- ✓ nom et adresse du client : SARL ventilation, situé à TIZI OUZOU ALGERIE ;
- ✓ nom du fournisseur : ALTEHA INC S.A.S ;
- ✓ la marchandise import e : vannes dynamiques pour système de chauffage, isolation tuyauterie eau froide, ruban adhésif, rouleau adhésif et brosses de nettoyage pour gaine ;

- ✓ conditions de paiement : par lettre de crédit irrévocable et confirmée ;
- ✓ banque : Société Générale Périgueux France ;
- ✓ IBAN : FR 76 3000 3015 9000 0280 1183 518 ;
- ✓ SWIFT : SOGEFRPP ;
- ✓ prix FOB port, européen incoterms 2020 ;
- ✓ fret : payable à vue ;
- ✓ expéditions partielles : autorisées ;
- ✓ date de validité de la lettre de crédit : six (06) mois ;
- ✓ montant total en EURO : 109 558,30 EUR.

2.4. Demande d'ouverture de crédit documentaire

La demande d'ouverture fournie par le client contient les informations suivantes :

- ✓ date d'établissement : 29/06/2021 ;
- ✓ fournisseur : ALTEHA INC S.A.S ;
- ✓ règlement : crédit irrévocable et confirmé ;
- ✓ le montant du contrat : 109 558,30 EUR ;
- ✓ réalisation : paiement à vue sur présentation des documents;
- ✓ banque émettrice : Crédit Populaire d'Algérie ;
- ✓ banque confirmatrice : SOGEFR ;
- ✓ date de validité : 29/09/2021 ;
- ✓ lieu d'embarquement : port Fos sur Mer ou Port de Marseille FRANCE ;
- ✓ lieu de déchargement : port d'Alger.

2.5. Ouverture et émission du crédit documentaire

Le client SARL a fourni tous les documents (la demande de domiciliation, l'engagement de non revente à l'état, engagement d'importation, la facture pro forma et la demande d'ouverture du crédit documentaire) et la domiciliation lui a été attribuée, le préposé à l'opération doit s'assurer alors que Les clauses de la demande d'ouverture du Credoc sont conformes aux règles et usances uniforme des crédits documentaires et incoterms en vigueur respectivement 2007 et 2020, et que le client dispose d'une autorisation de crédit ou d'une provision suffisante.

Le préposé procède ensuite à la saisie sur le système. Cette opération se matérialise par un bordereau d'ouverture du Credoc et envoi le dossier par Swift à la Direction des Opérations Extérieur à Alger qui traite à son tour le dossier et procède à la mise en place du Credoc auprès de son correspondant étranger par l'émission du MT 700, la banque du

fournisseur envoie un accusé de réception à la direction mentionnant la référence et la notification du crédit documentaire au bénéficiaire.

2.6. La gestion du crédit documentaire :

Une de fois le crédit documentaire est ouvert, notifié et éventuellement confirmé, la gestion du dossier reste encore à entreprendre. Cette phase intervient entre le moment de l'ouverture et la date de réalisation ou d'annulation. Pendant cette période, l'agence pourrait procéder à d'éventuelles modifications des conditions de crédit. Ces modifications peuvent concerner la durée, la raison sociale de l'établissement, une augmentation du montant de crédit...etc.

Avant de procéder à la modification, on doit :

- ✓ avoir l'accord des parties, selon la nature du crédit ;
- ✓ vérifier la faisabilité des parties, selon la nature du crédit ;
- ✓ transmettre une demande de modification ou d'annulation à la direction, reprenant les instructions de la demande ;
- ✓ prélever les commissions.

Après avoir exposé les étapes de paiement par Credoc d'importateur ou le déroulement était sous aucune anomalie, à présent nous allons présenter un cas à l'origine d'une perte de plus 18 millions de USD pour l'économie nationale, en 1988.

2.7. Le règlement du crédit documentaire :

Le règlement du Credoc 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

2.7.1. Réalisation de la provision :

L'agence CPA 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.

2.7.2. Règlement définitive :

Le taux de change du jour de l'ouverture d'un Credoc 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 :

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

$$DF=417.271,8 \text{ DZA}$$

➤ **Calcul des commissions de règlement(CMR)**

$$CMR= \text{Contre valeur} * 1.5/1000$$

$$CMR= 34.247.535,30*1.5/100$$

$$CMR=51.371,30 \text{ DZA}$$

➤ **Calcul de la commission de la banque d'Algérie(CMB)**

$$CMB=\text{Contre valeur} * 1 /1000$$

$$CMB= 34.247.535,30*1/1000.$$

$$CMB=34.247,54 \text{ DZA}$$

➤ **Calcul de la taxe**

$$TVA = (CMR+CMB)*17\%$$

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

$$TVA=14.555,20 \text{ DZA}$$

➤ **Calcul du montant définitif**

$$\text{Total du règlement} = CV + \text{Commissions} + \text{TVA}$$

$$\text{Total}=34.247.535,3+51.371,30+34.247,54+14.555,20$$

$$\text{Total}=34.347.709,34 \text{ DZA}$$

➤ **La comptabilisation**

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

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.

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.

3.1. Les intervenants

Une multitude d'intervenant et des ouvertures en cos code de plusieurs Credoc back to back, adossés au Credoc maître ouvert par la BNA sur instruction de son client ENAPAL.

- **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.

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

- **B.N.A** : Banque Nationale d'Algérie, banque publique à 100 % domiciliataire de l'ENAPAL.

3.2. La transaction commerciale

La chronologie des événements est la suivante :

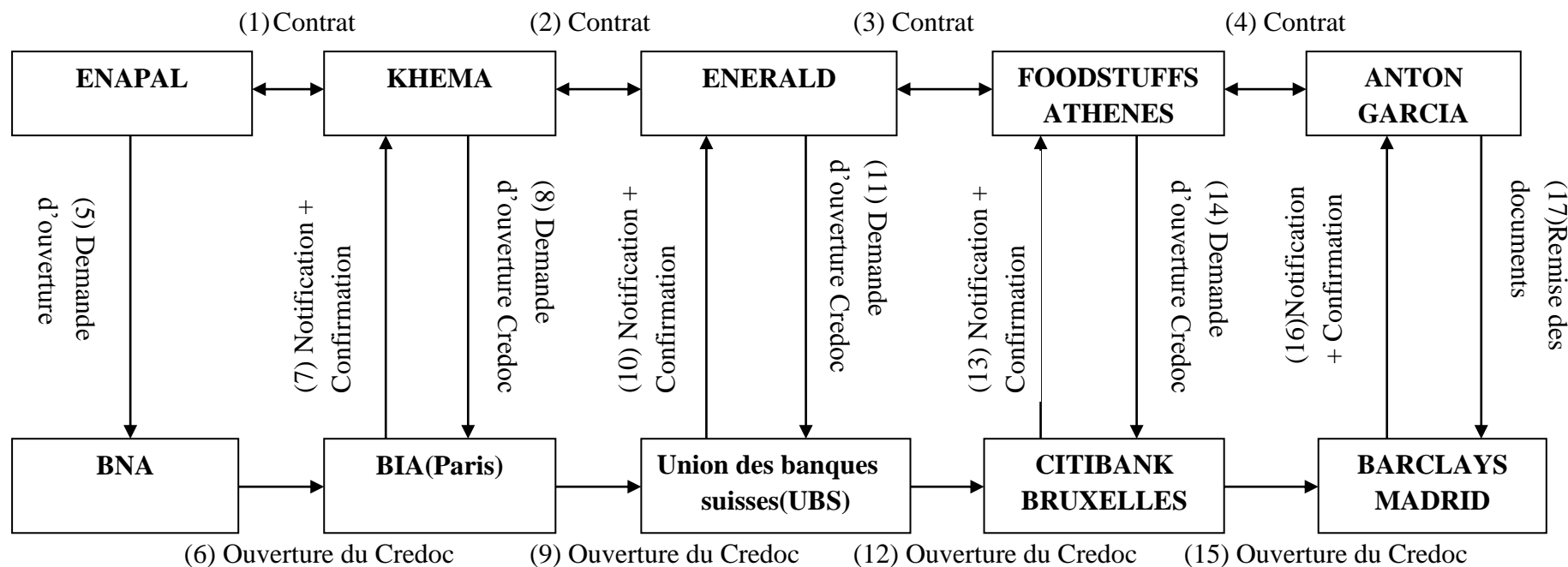
- Le 16 novembre 1988 : KHEMA propose à l'ENAPAL de mettre à sa disposition 50.000 tonnes métriques de sucre blanc raffiné au prix de 296,00USD la tonne (soit 10USD en moins que le cours boursier d'où un gain total attendu à l'ENAPAL de 500.000USD

- 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 LIBOR majoré de 3/8. La livraison est étalée sur un mois et s'effectuerait sur quatre navires différents à raison de 12.500 tonnes par navire, vue l'importance de la cargaison.
- Le port d'embarquement est un port espagnol, et ceux du débarquement sont les ports d'Oran, Mostaganem, Ghazaouet et Annaba.

3.3. L'ouverture du Credoc et la cascade des intermédiaires

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

Figure n°12 : Les Credoc Back To Back ouvert à l'insu de l'ENAPAL



Source: Hamou.R,N°1236 , Op Cit,P20

Nous allons essayer de synthétiser le schéma et tous les intervenants dans cette affaire pour montrer la cascade des crédoc Back to Back ouverts 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.

3.4. 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 BIA l'informant que les paiements avaient déjà été effectués en quatre tranches entre le 10/03/1989 et le 17/03/1989 représentant un montant total de 16.205.657,50USD.

Le directeur général de l'ENAPAL, 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.

3.5. Réaction des intervenants

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

3.5.1. 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* »

Est-ce que la BNA à besoin d'un ordre de paiement de l'ENAPAL pour effectuer le paiement dans le cadre d'un Credoc ?

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.

3.5.2. Réaction de la BNA

Le Credoc 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* »

Si la BNA ne respecte pas ses engagements, la BIA entrainera une action en justice contre elle. De plus la BIA compte tenu de ses obligations légales, devra informer la banque de France, cette dernière en informera toutes les banques installées à Paris ce qui aura pour conséquences immédiates, l'arrêt des financements consentis à l'ensemble des banques algériennes et l'arrêt simultané de la confirmation des crédits documentaires ouverts par les banques algériennes. Autre conséquence plus grave pour l'Algérie, tous les accords de crédit interbancaire comportent une clause dite « défaut croisé » (Cross default clause), qui stipule, qu'à la moindre défaillance d'un emprunteur face à une échéance d'un quelconque crédit, tous les autres crédits deviennent immédiatement exigibles. Ce qui, en d'autres termes, signifie que si la BNA refuse de payer tous les créanciers de l'Algérie seraient en droit d'exiger le remboursement immédiat de leurs créances.

3.6. Anomalies à l'origine du préjudice

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

3.6.1. Le connaissance de charte partie

Les documents constituent la pièce maîtresse d'un crédit documentaire. Dans un Credoc 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 classique où la marchandise suivra un itinéraire direct, du port d'embarquement à celui de destination.

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

3.6.2. 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.

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.

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.

Conclusion :

Nous avons essayé, a travers ce chapitre de donner un aperçu sur l'historique de la banque crédit populaire d'Algérie (CPA), agence de tizi-ouzou et présenter le service étranger ou nous avons effectué notre stage pratique. Nous avons traité auprès de cette agence un cas d'importation d'un matériau / produits pour chauffage climatisation et ventilation 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 extérieure afin d'éviter les confis entre les concentrant, et veiller à ce que la procédure soit de manière juste et que les conditions du crédit soient respectées.



Conclusion générale

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 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

Conclusion générale

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.

Au cours de notre stage pratique au niveau de la CPA 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 ALTEHA INS S.A.S par ordre de l'importateur SARL... 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, et c'est le contraire si le banquier ne l'avait pas maîtrisée, par exemple s'il n'avait pas bien vérifié tout les documents ainsi que les documents de douane et les documents de transport l'exportateur peut changer facilement la destination de la marchandise se qui engendre une perte pour l'importateur.

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 une arme à double tranchant, lorsqu'elle est bien maîtrisée elle est la technique la plus sécurisée à l'international. Dans le cas contraire elle peut engendrer des conséquences néfastes pour l'importateur et la banque émettrice ainsi que l'économie dans sa globalité.

Il utilise le commencement de charte partie ou la destination du navire peut être modifiée à n'importe quel moment et vers n'importe quelle destination.

Conclusion générale

La deuxième erreur conise par le banquier de la BNA est l'acceptation des documents anciens, ce qui a donné le temps aux intervenants de falsifier les documents.

En revenant à la première hypothèse à savoir si, **le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur**, d'après le deuxième cas que nous avons traité à savoir le Credoc ouverte par la BNA sur instruction de l'ENAPAL le Credoc ne procure la sécurité maximale à l'importateur, donc notre hypothèse est infirmée.

Pour répondre à la deuxième hypothèse, **le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'exportateur**. Il est évident si cette technique ne procure pas la sécurité maximale à l'importateur donc elle la procure à l'exportateur vue que les intérêts des deux sont diamétralement opposés et selon les deux cas étudiés le deuxième hypothèse est affirmée.



Bibliographie

Bibliographie

Ouvrage :

- MINON : cours de pratique de commerce international ; 2° Graduat, ISPL, 1993-1994.
- 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 ;
- YEATS A.J. : A Quoi tient la marginalisation de l’Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n°4 BIRD, p.36.

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 ;
- 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.
- AREZKI. C. TABELLOUT. N. << Credoc technique de paiement sécurisé à l’international >> mémoire de master science économie 2014-2015
- IGUERGAZIZ Wassila <<le crédit documentaire technique de paiement a l’international>> rapport de stage IFID 22^{eme} promotion 2003-2004

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/>;

Bibliographie

- <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> ;
- DigiSchool : <https://www.doc-etudiant.fr/html/PDF> consulté le 18/03/2021 à 21 :12h

Liste des annexes

Annexe n°01 : Demande de domiciliation bancaire.

Annexe n°02 : Avis d'acceptation

Annexe n°03: Engagement de l'importation.

Annexe n°04 : Engagement de non revente.

Annexe n°05 : Document douanier

Annexe n°06 : Facture pro forma

Annexe n°07 : Demande d'ouverture du Crédit documentaire

Annexe n°08 : Factures commercial

Table des matières

Remerciements

Dédicace

Sommaire

Liste des abréviations

Liste des tableaux, et figures

Introduction 1

Chapitre I : Environnement du commerce international

Section 01 : Evolution du commerce international 4

1- Historique et évolution de commerce extérieur 4

1-1- Naissance du commerce extérieur 4

1-2- Développement des échanges extérieurs 5

2- L'évolution du commerce extérieur en Algérie 5

2-1- La législation du commerce extérieur de l'Algérie 6

2-1-1- La réglementation du budget- devise 7

2-1-2- La suppression du caractère obligatoire du recours aux monopoles 8

2-1-3- Les nouvelles formes d'intervention des entreprises publique économique sur les marchés extérieur 8

2-2- Les statistiques du commerce extérieur de l'Algérie observées durant l'année 2017 9

Section 02 : Les éléments fondamentaux des opérations du commerce internationaux.. 13

1- Le contrat du commerce international 13

1-1- Définition du contrat commercial 13

1-2- Les clauses du contrat de vente international 13

1-3- L'offre commerciale 14

1-4- Effet de contrat de commerce international 14

1-4-1- Obligation du vendeur 14

1-4-2- Obligation du L'acheteur 14

1-5- Transfert de propriété et de risque 15

2- Les incoterms 15

2-1- Définition de différents incoterms 15

2-1-1- EXW ou EX Works (named place) à l'usine 15

2-1-2- FCA ou Free Carrier (named place) Franco Transport 16

2-1-3- FAS ou Free Along Side Ship/ Franco le long du navire 16

2-1-4- FOB (Free On Board)/ Franco bord 16

2-1-5- CFR (Cost and Freight)/ cout et fret 16

2-1-6- CIF (Cost, Insurance and freight)/cout assurance et fret 16

2-1-7- CPT (Carriage Paid) port payee jusqu'à	16
2-1-8- CIP (Carriage and Insurance Paid) Port payé, assurance comprises jusqu'à	17
2-1-9- DAT (Delivered At Terminal) : rendu au terminal, terminal de destination convenue	17
2-1-10- DAP (Delivered At Place) : rendu au lieu de destination convenu	17
2-1-11- DDP (Delivered Duty Paid (rendu droits acquit�es (lieu de destination convenu) .	17
2-2- Le classement des incoterms	17
2-2-1- Selon la famille	17
2-2-2- Selon le mode de transport	17
2-2-3- Selon le type de vente	18
3- Les documents utilisés dans le commerce international	18
3-1- Les documents de prix	18
3-1-1- La facture pro forma	19
3-1-2- La facture définitive (commercial)	19
3-1-3- La facture consulaire	19
3-2- Les documents de transport	19
3-2-1- Le connaissement maritimes (bill of lading)	19
3-2-2- La lettre de transport Aérien	20
3-2-3- La lettre de voiture international	20
3-2-4- La lettre de transport routier	20
3-2-5- Le récépissé postal	20
3-2-6- Document de transport combiné FIATA	21
3-2-7- Connaissement de charte-partie	21
4- La domiciliation bancaire	21
4-1- La domiciliation des importations	21
4-1-1- Conditions préalables à la domiciliation	21
4-1-2- Procédure de domiciliation	22
4-1-2-1- Ouverture du dossier	22
4-1-2-2- Gestion et suivi du dossier de domiciliation	22
4-1-2-3- Apurement de la domiciliation	23
4-2- La domiciliation des exportations	23
4-2-1- Traitement de l'opération	24
4-2-2- Gestion du dossier de domiciliation	24
4-2-3- Apurement du dossier domiciliation	24
4-3- Les dispensés de la domiciliation bancaire	25

Chapitre II : Les différents instruments et de technique de paiement du commerce

international	26
----------------------------	----

Section 01 : Les instruments de paiement	26
---	----

1- Le virement international	26
------------------------------------	----

1-1- La mise en place du virement international	26
---	----

1-2- Avantages et inconvénients	26
---------------------------------------	----

1-3- Les formes du virement bancaire	27
--	----

1-3-1-	Le virement courrier	27
1-3-2-	Le virement téléx	27
1-3-3-	Le virement SWIFT	27
1-3-3-1-	Message SWIFT	28
1-3-3-2-	Les différents types de message SWIFT	28
1-4-	Avantages et inconvénients	29
2-	Le chèque.....	30
2-1-	Les mentions obligatoires du chèque	30
2-2-	Les différents types de chèque	31
2-2-1-	Le chèque visé	31
2-2-2-	Le chèque certifié	31
2-2-3-	Le chèque barré	31
2-2-4-	Le chèque voyage	31
2-2-5-	Le chèque de banque	31
2-2-6-	Le chèque (sauf bonne fin)	31
2-2-7-	Le chèque d'entreprise	32
2-3-	Avantages et inconvénients.....	33
3-	Lettre de change (traite)	33
3-1-	Les mentions obligatoires de la lettre de change.....	33
3-2-	Avantages et inconvénients	34
3-3-	Lettre de change relevé	35
3-4-	Lettre de change relevé magnétique.....	35
4-	Le billet à ordre.....	35
4-1-	Les types de billet à ordre	35
4-2-	Les avantages et inconvénients	36
4-3-	Billet à ordre relevé.....	36

Section 02 : Le crédit documentaire selon le degré de sécurité et le mode de réalisation 37

1-	Le crédit documentaire.....	37
1-1-	Définition de crédit documentaire.....	37
1-2-	Déroulement du crédit documentaire.....	37
2-	Les modes de réalisation	39
2-1-	Le paiement à vue	39
2-2-	Le paiement différé	39
2-3-	Par acceptation de traite	40
2-4-	Par négociation.....	40
3-	Les types de CREDOC selon le degré de sécurité.....	41
3-1-	Crédit documentaire révocable	41
3-2-	Crédit documentaire irrévocable	41
3-3-	Crédit documentaire irrévocable et confirmés	41
4-	Les crédits documentaires spéciaux.....	42
4-1-	Crédit documentaire revolving.....	42
4-1-1-	Crédit revolving cumulatif	42

4-1-2- Crédit revolving non cumulatif	43
4-1-3- Les avantages et les inconvénients du crédit revolving.....	43
4-2- Crédit transférable	43
4-3- Crédit adossé Back To Back ou contre crédit	45
4-4- Le crédit red clause	47

Chapitre III : Crédit documentaire sécurisé contre le crédit documentaire non sécurisé

Section 01 : Présentation de l'organigramme d'accueil CPA

1- Présentation de crédit populaire d'Algérie	50
1-1 historique de la CPA	50
1-2 L'évolution du capital du CPA depuis sa création	51
1-3 Organisation et fonction de CPA 2020.....	52
1-4 L'émission de crédit populaire d'Algérie	54
1-5 Les objectifs de crédit populaire d'Algérie	55
2- Présentation de la CPA 194	55
2-1 Service caisse	56
2-2 Service portefeuille	57

Section 02 : Etude de deux opérations d'importations par le crédit documentaire.....

1- Pré domiciliation.....	58
2- La domiciliation	59
2-1- L'immatriculation de la domiciliation	60
2-2- Engagement de l'importation	61
2-3- Facture de pro forma	61
2-4- Demande d'ouverture de crédit documentaire	62
2-5- Ouverture et émission du crédit bancaire	62
2-6- La gestion du crédit documentaire	63
2-7- Le règlement du crédit documentaire	63
2-7-1 réalisation de la provision	63
2-7-2 règlement définitive	63
3- Essai d'analyse d'un crédit documentaire à l'origine d'un grand préjudice financier pour l'économie algérienne « affaire ENAPAL »	65
3-1- Les intervenants	65
3-2- La transaction commerciale	65
3-3- L'ouverture du Credoc et la cascade des intermédiaires.....	66
3-4- Découverte de l'escroquerie.....	68
3-5- Réaction des intervenants.....	68
3-5-1- Réaction de l'ENAPAL.....	68
3-5-2- Réaction de la BNA.....	69
3-6- Evaluation des gains et des pertes des parties	69
3-6-1- Pour ENAPAL.....	69
3-6-2- Pour KHEMA.....	69
3-6-3- Pour FOODSTUFFS	70

3-6-4- Pour ANTON GARCIA	70
3-6-5- Pour ENERALD CONSULTING	70
3-7- Anomalie à l'origine du préjudice.....	70
3-7-1- Les intermédiaires	70
3-7-2- Le connaissance de charte partie.....	70
3-7-3- Documents ancien	71
Conclusion générale	73

Bibliographie

Liste des annexes

Table des matières

Résumé :

Au cours du traitement de notre thème de crédit documentaire : technique de paiement sûre des transactions internationales, une étude de cas réalisée au sein de la banque Crédit Populaire d'Algérie, agence n°194, Tizi Ouzou nous avons abordés l'étude de deux opérations d'importations par le crédit documentaire, la première consiste le crédit documentaire sécurisé et la deuxième le crédit documentaire non sécurisé car 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. 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.

Cette étude a pour but de clarifier la différence entre les deux et avoir la réponse à notre problématique ainsi que confirmé ou non nos hypothèses.

Les résultats les plus importantes de cette étude sont que le Credoc ne procure pas la sécurité maximale à l'importateur mais il la procure à l'exportateur vu que les intérêts des deux sont opposés.

Mot clés : Crédit documentaire, sécurisé, non sécurisé, incoterms, SWIFT, importation, exportation, commerce internationale.

Summar :

During the treatment of our theme of documentary credit: secure payment technique for international transactions, a study of case carried out within the bank Crédit Populaire d'Algérie, agency n ° 194, Tizi Ouzou we approached the study of two import operations by documentary credit, the first consists of secured documentary credit and the second unsecured documentary credit because international trade is developing and gaining momentum day after day. Millions of products are ordered, sold and shipped by air, sea or land. This development is accompanied by an increase in the risks linked to the conditions for financing imports, the collection and mobilization of receivables arising from exports.

This study aims to clarify the difference between the two and have the answer to our problem as well as confirm or not our hypotheses.

The most important results of this study are that the Credoc does not provide maximum security to the importer but it provides it to the exporter since the interests of the two are opposed.

Keywords: Documentary credit, secured, unsecured, incoterms, SWIFT, import, export, international trade.



CRÉDIT POPULAIRE D'ALGÉRIE

القرض الشعبي الجزائري

Date : 27.0

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION À L'IMPORT

Conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous prions d'ouvrir un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après :

Informations Client

Nom ou Raison Sociale : SARL [REDACTED]

Adresse Complète : [REDACTED] N.Y. Tizi-Ouzou

Numéro d'Identification fiscale (NIF) : 0 [REDACTED] 5

Numéro du Registre de Commerce : [REDACTED] 5

Numéro de Compte : 004001 [REDACTED] 74

Dossier de Pré-domiciliation N° 104-2021-0233

Contrat commercial : Facture Pro Forma

Fournisseur : ALTEHA INC S.A.S

Pays : France

Montant : 109 558,30 EUR

Mode de Règlement : Crédit Documentaire

Incoterm: CFR

Se rapportant aux marchandises :

Tarif	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
Douanier 6806101000	Matériels/Produits pour Chauffage, climatisation et ventilation	109558.3	France

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toutes responsabilités quant à la position douanière de ces marchandises, vis à vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que nous ne possédons dans les pays étrangers aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation et sommes d'accord pour que cette opération dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons le **CRÉDIT POPULAIRE D'ALGERIE** risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons enfin d'ores et déjà à vous remettre aussitôt après dédouanement le justificatif douanier cette opération.



CRÉDIT POPULAIRE D'ALGÉRIE

القرض الشعبي الجزائري

Date : 27.0

AVIS D'ACCEPTATION

A : SARL

Numéro de Compte : 0040

Adresse : CITE M. BOUDIAF N°20 N.V. Tizi-Ouzou

OBJET :Avis d'Acceptation

Nous avons le plaisir de vous informer que votre demande de domiciliation N°: 194-2021-0 283 a été acceptée services de contrôle.

Nous vous invitons à vous présenter à nos guichets dans les meilleurs délais, munis de tous les documents exigés pour examen et domiciliation définitive.

Nos Cordiales Salutations.

ENGAGEMENT DE L'IMPORTATION

CADRE RESERVE A L'IMPORTATEUR

NOM OU RAISON SOCIALE: SARE	AGENCE: 194
ACTIVITE : FROID, CLIMATISATION, VENTILLATION ET CHAUFFAGE	N° DE COMPTE
ADRESSE : Tizi-Ouzou	DATE D'OUVERTURE DU COMPTE :
TELEPHONE:	N° DE REGISTER ED. COMMERCE - 02 B
	N° D'IDENTIFICATION FISCALE
	CODE NIS:

Dans le cadre de notre activité et de la réglementation des changes, notamment l'instruction N° 20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de nous domicilier l'opération référencée ci-après:

CADRE RESERVE A L'OPERATION

PRODUIT

NATURE DU PRODUIT IMPORTE: Matériels/Produits pour Chauffage, climatisation et ventilation.
 N° TARIF DOUANIER: 6806101000
 DESTINE A LA : Installation (projet STRUCTURE REGIONAL DES SOINS 168 LITS A BLIDA/ 1^{er} RM)
 QUANTITE : Divers PRIX UNITAIRE : Divers

FOURNISSEUR

NOM OU RAISON SOCIALE: ALTEHA INC
 ADRESSE: 28, RUE DE VERDUN 24300 NONTRON PAYS: France

REGLEMENT

N° DE FACTURE : EAL 0101-2021 DATE DE LA FACTURE: 25-06-2021
 MODE DE REGLEMENT: Crédit documentaire confirmé et irrévocable BANQUE FOURNISSEUR: Société Générale Périgueux France
 MONTANT EN DEVISE : 109 558,30 EUROS CONTRE VALEUR EN DOLLARS 17 583 143,00

Nous certifions sincères et véritables les indications portées sur le présent engagement dans notre entière disposition.

DATE :

23/06/2021

CACHET, SIGNATURE DE L'IMPORTATEUR

CADRE RESERVE A L'AGENCE

La présente opération réalisée, par CREDIT DOCUMENTAIRE / REMISE DOCUMENTAIRE / TRANSFERT LIBRE est autorisée dans le strict respect de la réglementation de changes et du commerce extérieur en Algérie, et en application de l'instruction 499 PDG du 29-12-94.

Sa contre valeur en \$ US.....a fait l'objet d'une provision représentant 100% a nos caisses.

Par débit compte dinars/compte devises

En date du : 23/06/2021

-Autorisation de crédit N°

DATE : 23.06.2021

CACHET, SIGNATURE DU CHEF D'AGENCE

Raison Social : SARL ~~XXXXXXXXXXXX~~

Adresse : ~~XXXXXXXXXXXX~~

N. V. Tizi-Ouzou

Activité : FROID, CLIMATISATION, VENTILLATION ET CHAUFFAGE

ENGAGEMENT DE NON REVENTE

Je soussigné, ~~BCXXXXXXXXXXXX~~ RI, m'engage à destiner les marchandises / équipements importées suivant la facture commerciale N° EAL 0101-2021 du 25/06/2021 exclusivement à l'installation ou à la production dans le cadre de mon activité et m'interdit de ce fait la revente en l'état desdites marchandises.

Le gérant

~~XXXXXXXXXXXX~~

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES DOUANES
CENTRE NATIONAL DE L'INFORMATIQUE
& DES STATISTIQUES (C.N.I.S)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

----- NATURE DE L'OPERATION -----

Code Bureau..... : ELIDA
Regime Douanier..... : 1025 MC ACCORD ASSOC Date/heure : 2021-09-01 15:24
Annee/No.Declaration... : 2021-01950 Nbre.art..... : 0029

----- IMPORTATEUR/EXPORTATEUR -----

Importateur/Exportateur Reel... : SARL [REDACTED]
2 RUE DES FRERES BELHADJ N.VIL 15000
No. Identifiant fiscal..... : 0002 [REDACTED] 00000

----- CADRE IMPORTATION/EXPORTATION -----

Domiciliation Bancaire : 150/204/2021/2/10/00014/EUR Incoterm : FOB
M./Financement : CASH Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

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

Rubrique	Monnaie	Montant	Taux de change
PTFN.....	EUR	102 358,30	159,61530
Assurance.....			
Fret.....	EUR	7 200,00	
Autres frais.....			
Valeur en DA.....	DZD	17 487 180,80	

----- FOURNISSEUR/DECLARANT -----

Fournisseur/Destinataire Reel : ALTEHA INC S.A.S FRANCE
Declarant..... :
No. Agrement..... : 1999/99220

----- PROVENANCE/DESTINATION -----

Pays Achat/Vente : Pays Prov / Destination
532 FRANCE : 525 ESPAGNE

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

No. Manifeste	Date	Nbre. colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2021/1487 43	18/07/2021	45	JSP BORA	4845,00	GLOBAL

----- APUREMENT DOMICILIATION -----

Editer Le: 2021-09-08 15:29:43.610

Par [REDACTED]

CACHET DE LA MAISON

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE
AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
Siège Social : 2, Boulevard Colonel Amirouche
ALGER

AGENCE ou SUCCURSALE

TIZI OUZOU 194

A Tizi Ouzou, le 29/06/2021

Monsieur, (1) télégramme a) Révocable
Nous vous prions d'ouvrir par lettre de crédit documentaire (1) (2) b) Irrévocable
Lettre avion c) Irrévocable et confirmée

Pour la somme de : Cent Neuf Mille Cinq Cent Cinquante Huit Euros et Trente Centimes (109 558,30 EUROS)
Après de : Société Générale Périgueux France

RIB: 30003 01590 00028011835 18 IBAN: FR76 3000 3015 9000 0280 1183 518 SWIFT (BIC): SOGEFRPP

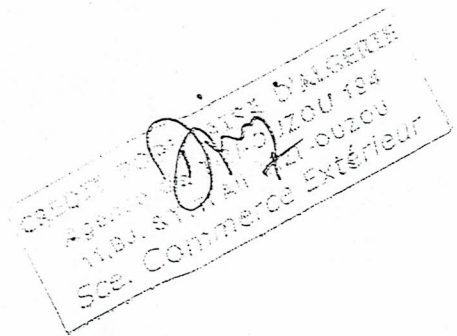
En faveur de : ALTEHA INC S.A.S

Adresse : 28, RUE DE VERDUN 24300 NONTRON FRANCE

Qui devra être avisé par (1) télégramme/swift

Lettre

Utilisable par traite a (1) vue sur présentation des documents
Jour de vue



Lettre de crédit payable à : - 100 % à la réception des documents.

Crédit valable jusqu'au (3) : 29/09/2021

Contre remise des documents suivants :

- 3/3 Connaissance originaux (clean on Board) établi à l'ordre de : Crédit populaire d'Algérie, agence de Tizi Ouzou 194, notifié donneur d'ordre.
- Facture commerciale en 8 exemplaires (en Français) signée et cachetée par le bénéficiaire.
- Certificat d'origine (en Français) établi par la chambre de commerce du pays d'origine du bénéficiaire.
- Liste de colisage (en Français) signée et cachetée par le bénéficiaire.
- EUR 1.

Délais de remise des documents : 20 jours à compter de la date du BL

Fret payé/payable à destination (CFR port d'Alger)

(6) police/certificat d'assurance couvrant les risques suivant : Tous risque

Le tout se rapportant à l'expédition en (1) une fois de (4)
Plusieurs

Assurance couverte par Acheteur
Vendeur

Embarquement (5) Port Fos sur Mer ou Port de Marseille FRANCE

Destination : Port d'Alger

Il est bien entendu que nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la présente opération.

Nous vous dégageons ; ainsi que vos correspondants ; de toute responsabilité en ce qui concerne ; toute différence de change ; l'authenticité et la teneur des documents, les retards qu'ils pourraient subir dans leur transmissions, leurs perte ou mutilation, les erreurs d'interprétation ou autres auxquelles pourraient être sujets les câbles et télégrammes, la traduction, l'interprétation des termes techniques que vous aurez la faculté de transmettre tels quels.

Aussitôt que nous connaissons l'embarquement de manière certaine, nous nous engageons à vous remettre sur votre demande un avenant d'assurance, si celles-ci sont soignées par nous.

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 (7) ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque motif que ce soit.

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

Vous voudrez bien débiter notre compte n° 00400194400002803474 du montant de cette opération ainsi que de vos frais et commissions.

Pour toutes les conditions non prévues ci-dessus, votre établissement se conformera au règlement uniforme relatif aux crédits documentaires ; établi par la chambre internationale de commerce, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays ou opération se déroulera et qui n'auraient pas adopté les Règles ou Usances uniformes.

Recevez Messieurs, nos salutations distinguées.

Signature



NIF00C [REDACTED] 575

CPA
194

A DONNEUR D'ORDRE

Nom: SARL [REDACTED]

Adresse: [REDACTED] EN V.
 agissant pour son compte (1)
 pour le compte de (1)

Nationalité: ALGERIENNE

Nom: ALTEHA INC
 Adresse: France résident (1)
 non résident (1)

B NATURE DE L'OPERATION
 et référence au répertoire de codification

012/68 06 10 10 00

GRUPE I: Achat de Marchandises
 Pays d'origine des marchandises

France

a) importation

CFR

FRANCO DESTINATION
 (FDD) (FEDOUANE)

(1) Régliée après expédition

(i) réglée avant expédition (acompte autorisé)

(1) Numéro du dossier de domiciliation :

150204202121000014EUR

b) Autres (préciser la nature de l'opération) :

GRUPE II: Autres règlements (sauf annulations de cessions antérieures).

Pays de résidence du créancier étranger

Précisions sur la nature de l'opération :

GRUPE III: Annulations de cessions antérieures

Pays de résidence du débiteur étranger initial :

(ou de destination des marchandises)

Référence à l'opération initiale de cession

1 DESTINE A LA BANQUE CENTRALE D'ALGERIE

Mod. 400

E	Centre résident à la Banque Centrale	D	Bordereau E N° 1102
			N° de la formule
		C	EXECUTION DE L'ORDRE
1	CD130461	1.	Date de prélèvement sur le marché
2	CDI6787	2.	Désignation de la devise
3		3.	Cours appliqué
4	4 Montant de PRELEVEMENT sur le marché EUR		25 AOUT 2021
			109 558,30

CACHET et NUMERO d'immatriculation de l'intermédiaire agréé :

[REDACTED]

ALTEHA INC S.A.S
 28, rue de Verdun, 24300 Nontron France
 Mail: contact@altheainc.com
 Tél: +33 9 73 21 52 89
 Por: +33 7 62 20 33 98



FACTURE COMMERCIALE FRANCE - FAL 010 - 2021

Nontron le 07/07/2021

Document Libellé en Euro

Destinataire

SARL
 Cité [REDACTED] 20 N.V TIZI OUZOU ALGERIE
 NIF: 0002 [REDACTED] R.C N° 02 B [REDACTED]
 Mail: [REDACTED]@yahoo.fr Tél: +213 [REDACTED]

Item	Description	Marque	Unité	Quantité	Prix unitaire en Euro	Prix total en Euro
1	Vannes dynamiques pour système de chauffage					
1.1	Robinet dynamique d'équilibrage DYNAMICAL	CALEFFI	U	250,00	41,12	10 280,00
1.2	Tête thermostatique pour vanne dynamique	CALEFFI	U	438,00	16,23	7 108,74
2	Isolation tuyauterie eau froide					
2.1	Manchon isolant élastomère auto adhésif (L:2M) EP19 Ø22	K-FLEX	ML	128,00	2,69	344,32
2.2	Manchon isolant élastomère auto adhésif (L:2M) EP19 Ø28	K-FLEX	ML	150,00	3,30	495,00
2.3	Manchon isolant élastomère auto adhésif (L:2M) EP19 Ø35	K-FLEX	ML	150,00	3,63	544,50
2.4	Manchon isolant élastomère auto adhésif (L:2M) EP19 Ø42	K-FLEX	ML	160,00	4,77	763,20
2.5	Manchon isolant élastomère auto adhésif (L:2M) EP19 Ø54	K-FLEX	ML	168,00	5,67	952,56
2.6	Manchon isolant élastomère auto adhésif (L:2M) EP19 Ø64	K-FLEX	ML	120,00	6,99	838,80
2.7	Manchon isolant élastomère auto adhésif (L:2M) EP19 Ø76	K-FLEX	ML	400,00	7,14	2 856,00
3	Ruban adhésif isolant élastomère, noir 50mm (L:15m)	K-FLEX	U	600,00	13,65	8 190,00
4	Ruban adhésif aluminium 50mm (L:50m)	COROPLAST	U	1250,00	10,08	12 600,00
5	Rouleau adhésif isolant élastomère (10X1m) EP19mm	K-FLEX	U	50,00	280,14	14 007,00
6	Coquilles d'isolation tuyauterie chauffage					
6.1	Coquilles Ø 21 EP 25	ROCKWOOL	ML	300,00	5,86	1 758,00
6.2	Coquilles Ø 27 EP 25	ROCKWOOL	ML	400,00	6,28	2 512,00
6.3	Coquilles Ø 34 EP 25	ROCKWOOL	ML	460,00	6,93	3 187,80
6.4	Coquilles Ø 42 EP 25	ROCKWOOL	ML	464,00	7,56	3 507,84
6.5	Coquilles Ø 54 EP 30	ROCKWOOL	ML	153,00	8,90	1 361,70
6.6	Coquilles Ø 70 EP 30	ROCKWOOL	ML	504,00	10,08	5 080,32
6.7	Coquilles Ø 89 EP 40	ROCKWOOL	ML	120,00	11,21	1 345,20
6.8	Coquilles Ø 114 EP 40	ROCKWOOL	ML	201,00	19,47	3 913,47
6.9	Coquilles Ø 133 EP 40	ROCKWOOL	ML	150,00	20,14	3 021,00
6.10	Coquilles Ø 159 EP 40	ROCKWOOL	ML	150,00	23,60	3 540,00
7	Brosses de nettoyage pour gaines					
7.1	Brosse standard M12 - 600 MM	LIFA AIR	U	5,00	117,81	589,05
Total page 1/2 en cours en Euros						88 796,50

ALTEHA INC S.A.S
 28, rue de Verdun, 24300 Nontron France
 Mail: contact@altehainc.com
 Tél: +33 9 73 21 52 89
 Por: +33 7 82 20 33 98



FACTURE COMMERCIALE Numéro : EAL 0101-2021

Quantité	Description	Reference	Unité	Prix unitaire	Précomptation Euro	Prix Net Euro
Report page précédente en Euro						88 796,50
7.2	Brosse souple avec centre en nylon - 800 MM	LIFA AIR	U	10,00	408,87	4 088,70
7.3	Disque de centrage 300mm	LIFA AIR	U	1,00	75,6	75,60
7.4	Brosse souple avec centre en nylon - 1000 MM	LIFA AIR	U	10,00	443,10	4 431,00
7.5	Disque de centrage 400mm	LIFA AIR	U	1,00	94,50	94,50
7.6	Brosse souple avec centre en nylon+ disque - 1000 - 1200 MM	LIFA AIR	U	10,00	471,24	4 712,40
7.7	Adaptateur sphérique pour brosse avec centre nylon	LIFA AIR	U	1,00	159,60	159,60
MATERIELS DE PRODUITS POUR CHAUFFAGE CLIMATISATION ET VENTILATION (NEUFS) (EQUIPEMENTS NEUFS ET JAMAIS UTILISE) ORIGINE DE LA MARCHANDISE: UNION EUROPEENNE (Finlande, Italie, Pays Bas, Allemagne, Pologne) SELON FACTURE PROFORMA No EAL 0101-2021 DU 25/06/2021 TERMES DE VENTE : CFR PORT ALGER ALGERIE, INCOTERMS 2010						
Montant H.T en Euros						102 358,30
Montant du Fret (CFR PORT ALGER ALGERIE, 2 x conteneurs 40' HC-Port d'embarquement FOS SUR MER (France))						7 200,00
Montant total Net à payer en Euros						109 558,30€
Cent Neuf Mille Cinq Cent Cinquante Huit Euros et Trente Centimes						

Colisage:

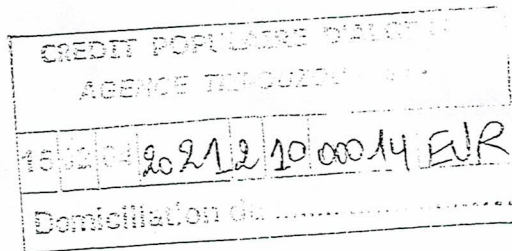
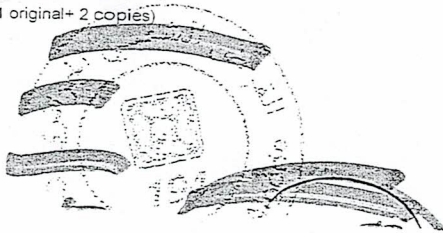
conteneur 1 : 13 colis - 1696,30 KG
 (conteneur 40' HC, MSCU 518180.2 SEAL 125143)

Conteneur 2 : 32 colis - 3148,74 KG
 (conteneur 40' HC; MSCU 531201.3 SEAL 125148)

Modalités de paiements: L/C (CREDIT DOCUMENTAIRE)
 IRREVOCABLE N° 194CD130461

Documents :

08 Factures commerciales originales
 3/3 CONNAISSEMENTS MARITIME 'ON BOARD' originaux
 Certificat d'origine (1 original+ 2 copies)
 Liste de colisage (1 original+ 2 copies)
 EUR1 original



ALTEHA INC S.A.S

28 Rue de Verdun
 24300 NONTRON

Tél: +33 7 49 05 40 18

Email: contact@altehainc.com