

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Ecole Supérieure de Commerce –ESC Kolea-

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences

Commerciales et Financières

Spécialité: Comptabilité et Finance

Thème :

**Le crédit documentaire comme technique de
paiement dans le commerce international**

Cas : Importation par Crédit documentaire,

CPA, Agence Bab-Ezzouar 146

Elaboré par :

- **MENTRI Yasmine**
- **MESSIKH Manel**

Encadré par :

**Pr. TARI Mohamed
Larbi**

Lieu du stage : Crédit Populaire d'Algérie, Agence Bab-Ezzouar 146.

Période du stage : du 05/03/2019 au 28/04/2019.

2018/2019

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Ecole Supérieure de Commerce –ESC Kolea-

Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences

Commerciales et Financières

Spécialité : Comptabilité et Finance

Thème :

**Le crédit documentaire comme technique de
paiement dans le commerce international**

Cas : Importation par Crédit documentaire,

CPA, Agence Bab-Ezzouar 146

Elaboré par :

- **MENTRI Yasmine**
- **MESSIKH Manel**

Encadré par :

**Pr. TARI Mohamed
Larbi**

Lieu de stage : Crédit Populaire d'Algérie, Agence Bab-Ezzouar 146.

Période du stage : du 05/03/2019 au 28/04/2019.

2018/2019

Remerciements

Nous tenons à remercier en premier lieu DIEU le tout puissant, de nous avoir donné le courage et la volonté pour réaliser ce travail. Ce présent mémoire n'aurait pu voir le jour sans la contribution de nombreuses personnes que nous nous faisons aujourd'hui un plaisir et un devoir de remercier.

Nous tenons particulièrement à faire part de notre profonde gratitude à notre encadreur : Mr TARI Mohamed Larbi, de sa disponibilité et de nous avoir suivi, soutenu et orienter durant l'élaboration de ce travail.

Ainsi nous remercions chaleureusement notre promoteur Mr.KARBACHE Trik et l'ensemble du personnel du CPA Bab-Ezzouar pour leurs aide et leurs conseils judicieux.

Nous présentons également nos remerciements aux membres du jury qui nous ont fait l'honneur d'évaluer et de juger notre travail, sans omettre nos remerciements envers tous les enseignants que nous avons eu le plaisir d'avoir durant tous notre cursus au sein de l'Ecole Supérieure de Commerce (ESC).

Merci

Dédicaces

Je dédie ce travail à

Mes chers Maman et Papa

Mes trois soeurs Imene, Nesrine et Amina

Mes chères copines Nesrine et Chanez

« Yasmine »

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à

Mes chers parents qui n'ont pas cessé de m'encourager tout au long de mon cursus

Mes précieux frères

Mes chères amies avec qui j'ai partagé des moments inoubliables

Tous ceux qui m'ont aidé de près ou de loin

« Manel »

Introduction générale

Chapitre 1 : Introduction au commerce international

Introduction

Section 1 : Les éléments fondamentaux du commerce international

Section 2 : La domiciliation bancaire

Section 3 : Les risques et les garanties du commerce international

Conclusion

Chapitre 2 : Les techniques de règlement du commerce international

Introduction

Section 1 : Transfert libre

Section 2 : Remise documentaire

Section 3 : Crédit documentaire

Chapitre 03 : Etude de cas pratique - Cas CPA Bab-Ezzouar agence 146

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Section 02 : Etude de cas d'un dossier d'importation par crédit documentaire

Section 03 : Etude qualitative

Conclusion

Conclusion générale

Abréviations	Significations
AID	Association Internationale pour le Développement
B/L	Bill Of Lading
BA	Banque d'Algérie
BERD	La Banque Européenne pour la Recherche et le Développement
BIRD	Banque internationale pour la reconstruction et le développement
CCI	Chambre de Commerce Internationale
CEDAC	Comptes En Dinars Algériens Convertibles
CFR	COST AND FREIGHT
CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT
CIP	Carriage Insurance paid to
CMR	Convention Marchandise Route
CNUCED	La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement
CPA	Crédit populaire d'Algérie
CPT	Carriage Paid To
CREDOC	Crédit documentaire
DA	Dinar Algérien
DAP	Delivered At Place
DAT	Delivered At terminal
DDP	Delivered Duty Paid
DDU	Delivered duties unpaid
DEQ	Delivered ex-quay
DES	Delivered Ex-Ship
DHL	Dalsey, Hillbon and Lynn
DLVI	Duplicata de Lettre de voiture International
DMFE	Direction des Mouvements Financiers avec l'Etranger
DOD	Direction des Opérations Documentaire
DOE	Direction des Opérations avec l'Etranger
DZD	Dinar Algérien
EUR	Euro
EXW	EX WORD
FAS	Free Alongside ship

FCA	Free-Carrier
FCR	Le Forwarder Certificate of Receipt
FDI	Fiche de Contrôle d'Importation
FDIP	Fiche de Contrôle d'Importation Supérieure a six mois.
FMI	Le Fond Monétaire International
FOB	FREE ON BOARD
INCOTERMS	International Commercial Terms
L/C	Lettre de Crédit
LFC	Loi de Finance Complémentaire
LTA	Lettre de Transport Aérien
LTR	Lettre de Transport Routier
OCDE	L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique
OMC	Organisation Mondiale de Commerce
PME	Petites et Moyennes Entreprises
PMI	Petites et Moyennes Industries
REMDOC	Remise documentaire
RUU	Règle et Usance Uniforme
SPA	Société par Action
SGP	Système Généralisé des Préférences
SWIFT	Society for Wordwid Interbank Financial Telecommunication
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UE	Union Européenne

Figures n°	Titres	Pages
1	Le numéro de domiciliation	19
2	Le numéro de domiciliation d'une opération d'exportation	24
3	Le fonctionnement du transfert libre	34
4	le fonctionnement de la remise documentaire (contre acceptation)	41
5	Déroulement du crédit documentaire	53
6	Schéma représentatif de la structure du service extérieur	67
7	Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire	77
8	Répartition des importations par mode de financement (période année 2018)	79

Tableaux n°	Titres	Page
1	Les incoterms multimodaux (Tous transports)	13
2	Les Incoterms Maritimes	15
3	Règles incoterms 2000/2010	16
4	Les avantages et les inconvénients du transfert libre	36
5	Les intervenants dans la remise documentaire	38
6	Les formes de la remise documentaire	39
7	Nomenclature des messages Types du crédit documentaire	44
8	Le rôle des intervenants	46
9	Avantages et inconvénients du Crédit revolving	48
10	Avantages et inconvénients du crédit transférable	49
11	Avantages et inconvénients crédit back to back	50
12	Avantages et inconvénients du crédit Red clause	51
13	Les risques du crédit documentaire	54
14	Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	56
15	Le réseau d'exploitation du CPA	62
16	Le capital social du CPA	62
17	Comparaison entre le cout de commission du crédit documentaire, de la remise documentaire et du transfert libre.	78
18	Réparation des importations par mode de financement (période 2013-2018)	79
19	Réparation prévisionnelle des importations par mode de financement (année 2020)	80

Annexes n°	Titres
1	Organigramme du CPA
2	Demande d'ouverture d'un dossier domiciliation
3	Facture pro forma
4	Demande d'ouverture d'un crédit documentaire
5	Connaissance maritime
6	Certificat de contrôle de qualité
7	Bordereau d'envoi des documents
8	Règlement de Credoc à l'import
9	Message Swift 700
10	Entretien

Le commerce international constitue une composante principale de l'économie du pays. L'éloignement géographique et les différences juridiques et linguistiques font apparaître de nombreux risques, ce qui nécessite d'organiser les procédures du commerce international selon des règles sous l'autorité d'un organisme international.

Notre étude porte initialement sur les organisations qui régulent le commerce international, ainsi que les documents qui garantissent toute opération de transaction à l'échelle internationale, aussi la domiciliation bancaire qui se voit obligatoire pour les échanges internationaux.

Ensuite, nous avons exposé les techniques de paiement et de financement utilisées en mettant l'accent sur le crédit documentaire dans le but d'analyser son efficacité en matière de sécurité coût et rapidité par rapport aux autres moyens de paiement.

Pour enrichir notre recherche, nous avons effectué un stage pratique au niveau du CPA Bab-Ezzouar qui nous a permis de conclure que le crédit documentaire présente une procédure rigoureuse offrant un maximum de sécurité qui couvre la presque totalité des risques inhérents de toutes opérations commerciales, mais aussi il est considéré comme le moyen le plus complexe en raison de la lenteur de sa procédure et son coût élevé qui résulte des frais des commissions bancaires.

Les mots clés

Commerce international, domiciliation, techniques de paiement international, crédit documentaire

تعد التجارة الخارجية أساس الاقتصاد الوطني حيث أن التباعد الجيوغرافي و اختلاف الأسس القانونية و اللغة يؤدي الى ظهور عدة مخاطر مما يستلزم القيام بتنظيم الاجراءات الخاصة بالتجارة الخارجية عن طريق قواعد تحكمها منظمات دولية.

و تركز دراستنا في البداية على المنظمات الدولية المنظمة للتدفقات ما بين البلدان و الوثائق المستعملة التي تقدم الضمانات اللازمة لطرفي العقد بالإضافة الى التسوية المصرفية التي تعتبر ضرورية في أي عملية تجارية على الصعيد العالمي. و بعد ذلك قمنا بعرض التقنيات المستعملة في تمويل المعاملات الخارجية و بالأخص الائتمان المسندي عن طريق دراسة فعاليته من حيث الضمان, التكلفة و مدى سرعة الاجراء الخاص به.

و لإثراء بحثتنا, قمنا بإجراء تربص عملي على مستوى القرض الشعبي للجزائري المتواجد بباب الزوار الذي استطعنا من خلاله التوصل الى أن الائتمان المسندي يعد اجراء صارما يقدم أقصى قدر من الأمن الذي يغطي تقريبا كل المخاطر الممكن التعرض لها خلال التبادلات العالمية, و لكن بالرغم من هذه المميزات يعد الائتمان المسندي التقنية الأكثر تعقيدا بسبب البطيء الإداري تكلفته العالية الناتجة عن العمولات المصرفية.

الكلمات المفتاحية

التجارة العالمية, تقنيات التمويل العالمية, التسوية المصرفية, الائتمان المسندي

Introduction générale

Le commerce international est l'un des impératifs vitaux pour la santé économique d'une nation. Son caractère obligatoire est né du fait qu'aucun pays ne peut se cantonner dans son territoire géographique pour produire l'ensemble des biens et services nécessaires pour la satisfaction des besoins de sa population.

La mondialisation quant à elle, a contribué dans le développement du commerce international à travers le développement marqué des transports internationaux, et en particulier des transports maritimes et aériens mais aussi des transports terrestres.

Le développement des échanges internationaux entraîne un mouvement d'internationalisation qui exprime l'élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire national par le biais des importations et exportations.

La pratique du commerce international a nécessité l'élaboration progressive de plusieurs techniques de paiement en vue de faciliter les transactions entre un exportateur qui souhaite être payé le plus tôt possible et un importateur qui souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible. A cet égard, les banques offrent de nombreuses techniques de paiement où l'emploi des unes et des autres en fonction de la nature des échanges et la confiance réciproque que s'accordent les co-contractants.

L'importance de ces transactions délocalisées caractérise l'internationalisation actuelle des économies, ce qui offre des alternatives aux importateurs et exportateurs mais l'éloignement géographique et les différences linguistiques et juridiques font apparaître de nombreux risques, dès lors, l'organisation des procédures de commerce international selon des règles régies par un organisme international qui définit les obligations de chacune des parties envers les risques et les frais inhérents à l'opération commerciale semble être une grande nécessité.

Pour parier à ces risques et établir une sécurité des transactions, plusieurs techniques de paiements sont introduites. Entre tous, c'est le crédit documentaire qui permet dans une large mesure de répondre à ce besoin, un moyen destiné à promouvoir l'ouverture des relations commerciales à l'époque où la méfiance est la règle entre partenaires.

L'Algérie a toujours considéré l'ouverture commerciale comme un facteur stratégique. En effet, le pays souffre de l'insuffisance de la diversification de l'économie et de la dépendance des ressources naturelles qui agissent négativement sur sa santé, en cas de baisse des prix du gaz et du pétrole.

A cet effet, elle tente de mettre en place un ensemble de mesures qui lui permettent d'effectuer une transition réussie vers l'économie de marché voire diversifier les produits exportés hors hydrocarbures.

Afin de s'intégrer aux échanges internationaux, les banques algériennes prennent en charge le traitement pour leurs clients des opérations import et export sur la base de la nouvelle réglementation nationale (loi de crédit et de la monnaie). Le choix du mode de paiement adéquat dépend en grande partie, du degré de confiance entre les co-contractants et leurs degrés de solvabilité.

De ce fait, **Par rapport aux différentes techniques de règlement utilisées dans les échanges internationaux, le recours au crédit documentaire peut-il être considéré comme une solution efficace voir avantageuse dans la réalisation d'une opération du commerce international ?**

Dans le but d'apporter des éléments de réponse à notre problématique suscitée, nous allons la subdiviser en questions secondaires, à savoir :

- Existe-il vraiment une formalisation suffisante de commerce international ?
- Quelles sont les techniques de paiement de commerce international offertes par la banque algérienne ? Comment faire le choix approprié ?
- Est-ce que le crédit documentaire est le moyen de paiement idéal malgré la contrainte de la lourdeur administrative, et comment la banque CPA procède-t-elle à la réalisation d'une opération d'importation par crédit documentaire ?

Hypothèses

Dans la quête d'apporter des éléments de réponse aux questions développées ci-dessus, on va s'appuyer sur les hypothèses suivantes :

- La législation commerciale internationale a pris de l'ampleur avec les années en adoptant des règles et des procédures selon la conjoncture.
- Diverses techniques sont utilisées dans le financement des transactions internationales dont le crédit documentaire.
- De par l'importance de la sécurité dans la réalisation de la transaction, le crédit documentaire s'avère la technique de paiement la plus appropriée qui satisfait les exigences des parties contractantes au sein du CPA.

La présente étude s'inscrit dans la mesure de réaliser les objectifs suivants :

- Faire connaître les aspects relatifs au commerce international.
- Déterminer les différentes techniques de paiement utilisées dans le commerce international.
- Démontrer l'efficacité du crédit documentaire en matière de sécurité des transactions du commerce international.

✓ **Méthodologie**

Afin de mener cette étude, nous allons opter pour deux types méthodologiques à savoir :

- **L'approche descriptive** : elle sera utilisée lors de la présentation des notions fondamentales du commerce international ainsi que la présentation des techniques de paiement de commerce international.
- **L'approche analytique** : elle sera utilisée dans l'analyse et la présentation de déroulement de crédit documentaire au sein du Crédit Populaire d'Algérie.

✓ **Outils de la recherche**

Dans le cadre de la réalisation de notre recherche et dans le but d'apporter des éléments de réponse à notre problématique, et à nos hypothèses, nous allons consulter différentes sources d'information à savoir (ouvrages, internet, mémoires, livres...) et aussi effectué un stage pratique au niveau de l'agence CPA 146.

✓ **Etudes antérieures**

- Etude n°1 : Financement des opérations du commerce extérieur par le crédit documentaire cas : CPA école EHEC ,2013 élaboré par : ABAIDIA Abdennour.
- Etude n°2 : Le rôle du crédit documentaire dans le commerce international cas : BEA école ESC, 2015 élaboré par : BRADAI Nesrine et IBKAOUI Maya.

Ces deux études traitent surtout le rôle du crédit documentaire dans la réalisation d'une transaction commerciale en détaillant toutes les étapes.

Cependant notre étude en plus du traitement d'un cas pratique d'une transaction commerciale par le crédit documentaire. Nous allons comparer les différentes techniques de paiement et nous allons mettre l'accent sur le crédit documentaire qui garantit les intérêts des deux parties en conformité avec le contrat commercial.

✓ **Plan de travail**

Afin de répondre à notre problématique et vérifier nos hypothèses, nous allons organiser notre travail en trois chapitres principaux comme suit :

- Le premier chapitre intitulé **Introduction au commerce international**. Dans ce chapitre nous allons définir le commerce international, ses éléments fondamentaux. La procédure de domiciliation, les risques et les garanties.
- Le second chapitre abordera par la suite **les techniques de règlement du commerce international**.
- Le troisième chapitre : **Etude de cas pratique**.

Dans lequel, nous exposons d'abord l'organisme d'accueil, puis nous allons traiter une opération concrète d'importation .A travers cette opération nous procéderons à une étude comparative entre les trois techniques de paiement utilisées dans le commerce international qui sera enrichie par un entretien pour juger l'efficacité du crédit documentaire.



Chapitre 1 :
Introduction au commerce international

Introduction

Aujourd'hui, les moyens de transport et de communication soutenus par les organisations qui régulent le commerce international telles l' OMC et la CNUCED ont permis le rapprochement des pays.

Cette activité du commerce international doit disposer d'un ensemble de documents qui sécurisent et garantissent l'opération de transaction.

Entres autres, pour éviter tous risques et confusions lors d'une transaction internationale, la CCI a mis en place un langage uniforme et codifié appelé « Incoterms » utilisés dans les contrats du commerce international.

Les contractants doivent aussi maitriser les notions de domiciliation dans les opérations d'importation ou d'exportations des marchandises. Ces derniers constituent l'élément préalable à toute opération relevant du commerce international.

Ce chapitre sera consacré au commerce international. Il s'articulera autour des documents commerciaux et les incoterms afin d'avoir une bonne maitrise des éléments fondamentaux des opérations du commerce international et qui est indispensable pour faire face aux conflits éventuels.

Section 01 : Les éléments fondamentaux du commerce international

1. Généralité sur commerce international

1.1. Définition du commerce international

Le commerce internationale est l'ensemble des activités commerciales requises pour produire, expédier et vendre des biens et des services sur la scène internationale et ce depuis les opérations de production jusqu'à la consommation. Le commerce international s'explique par l'importation et l'exportation de biens et services. De plus ces opérations s'accompagnent par des licences dans d'autres pays ainsi que par des investissements étrangers.¹

1.2. Les accords pour développer les échanges

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international sont essentiellement :

1.2.1. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

L'objectif de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GAAT) créé en 1947 pour développer le libre-échange et le multilatéralisme, tendait vers l'abandon progressif et généralisé des droits de douanes, la suppression de toutes barrières non tarifaires. Il est remplacé en 1995 par l'OMC, institution dont les attributions doivent permettre l'encadrement des échanges internationaux, l'organisation a été créée à Marrakech à la clôture des travaux de l'Uruguay Round, en 1993, mais elle n'est pas entrée en fonction qu'au 01 janvier 1995. L'OMC a pour but d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.²

1.2.2. La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED)

Elle a pour vocation d'améliorer la participation des pays les moins développés au commerce international. La CNUCED devient le lieu privilégié du dialogue Nord-Sud, elle est à l'origine du système généralisé des préférences (SGP), des accords par

¹ LIMOGES, (I) et MIVILLE-DE CHENE. (K), « Le commerce international », *Edition GAETAN Morin, 2013, P6.*

² www.wto.org, Site officiel consulté le 26/04/2019 à 14h14.

produit pour la stabilisation des cours, du code de conduite maritime pour le partage des lignes et des accords sur des montants des aides publiques au développement.¹

1.2.3. L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique (OCDE)

L'OCDE instituée au lendemain de la seconde guerre mondiale pour faciliter la reconstitution de l'Europe dans le cadre du plan de Marshall est devenu aujourd'hui un centre d'étude et d'analyse des politiques économiques mises en œuvre par les principaux pays développés.²

1.3. Les organismes pour financer les échanges

Les organismes qui interviennent dans les transactions internationales et financent les échanges extérieurs sont :

1.3.1. Le fond Monétaire International (FMI)

Le FMI a été créé en 1944 par la conférence de Bretton-Woods pour organiser les relations monétaires internationales. Aujourd'hui, le rôle du FMI consiste à aider les pays qui font la demande soit techniquement dans la gestion de leurs problèmes d'endettement, soit financement en accordant des crédits internationaux.³

1.3.2. La banque mondiale

Elle a été créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (banque internationale pour la reconstruction et le développement) spécialisée dans le financement des projets d'infrastructure. L'AID (association internationale pour le développement) qui permet des prêts à des conditions privilégiés aux pays en développement.⁴

¹ www.unctad.org, Site officiel consulté le 26/04/2019 à 14h39.

² www.oecd.org, Site officiel consulté le 26/04/2019 à 15h.

³ www.imf.org, Site officiel consulté le 26/04/2019 à 15h33.

⁴ www.worldbank.org, Site officiel consulté le 27/04/2019 à 19h31.

1.3.3. La Banque Européenne pour la Recherche et le Développement (BERD)

A été créée en 1961 pour aider les pays d'Europe centrale et orientale engagés dans un processus de démocratisation à réussir leur transition vers l'économie de marché.¹

2. Les documents utilisés dans le commerce extérieur

Le commerce extérieur étant une activité liée aux opérations d'exportations et d'importations d'un pays nécessite l'établissement d'un nombre de documents qui peuvent être regroupés en quatre catégories essentielles :

2.1. Les documents prix²

Les documents prix comportent des renseignements sur les différents facteurs d'une opération d'importation ou d'exportation. Dans le commerce extérieur, on utilise les documents prix suivants :

2.1.1. La facture pro-forma

C'est un devis sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avant la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un crédit documentaire...etc.). Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

2.1.2. La facture définitive (commerciale)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les qualités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.³

¹ www.ebrd.com, Site officiel consulté le 27/04/2019 à 20h12.

² CAKIROGLU, (I.S), « Les opérations bancaires du commerce international », Edition Delmas, Paris, 2000, P 14.

³ LE GRAND, (G) et MARTINI, (H), « Management des opérations du commerce international », 6eme édition, Edition Dunod , Paris,2003, P66.

2.1.3. 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. Elle doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise, elle doit ensuite être légalisée par le Consul du pays importateur.¹

2.1.4. La facture douanière

Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire et elle est établie et signée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services des douanes du pays importateur.

2.1.5. La facture provisoire

Lorsque le fournisseur ne dispose pas de tous les documents lui permettant d'établir une facture commerciale ou lorsque l'expédition concerne des marchandises dont le poids est sujet à dommages en cours d'acheminement et donc nécessite un ajustement de prix : elle reste obligatoirement suivie d'une facture définitive.

2.1.6. La facture d'acompte

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels.

Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquence fiscale notamment au regard de la TVA.

2.2. Les documents de transport²

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.

¹ BERNET RELANDE, (L), « Principe des techniques bancaires », 25^{ème} édition, Edition Dunod, Paris, 2008, P355.

² HADDAD, (S), « Commerce international : Le crédit documentaire », Alger : Edition pages bleues, 2009, P 28-30.

2.2.1. En matière du transport maritime

Le commerce international donne fréquemment lieu au transport par mer, et à cette occasion, il est émis un titre d'une valeur particulière et juridiquement sans équivalent dans les autres modes de transport : le connaissement maritime.

➤ Le connaissement maritime (bill of lading)

« Le connaissement maritime est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable ; un originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées »¹.

Il revêt un triple aspect :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur);
- Le contrat de transport dont, les conditions figurent intégralement au verso;
- Le document indispensable en échange duquel, la marchandise sera retirée à destination.

Le connaissement maritime est transmissible par voie d'endos sauf dans l'un des trois cas suivants :

- 1- A personne dénommée ou nominatif : c'est dans ce cas le connaissement n'est pas transmissible par endos car seule la personne qui y est indiquée prendra livraison des marchandises;
- 2- A ordre d'une personne nommément désignée : il est alors transmissible par voie d'endos par la personne à l'ordre de laquelle il a été émis. C'est la forme la plus usitée;
- 3- Au porteur : il est transmissible de main à main. Les risques de cette forme (risque de perte ou vol), sont identiques à ceux du chaque, c'est par conséquent la forme la moins usitée.

En plus des mentions que doit contenir obligatoirement un connaissement (les ports d'embarquement et de débarquement, le nom de navire transportant la marchandise, la désignation de la marchandise, incoterm utilisé...), il peut également porter quelques mentions particulières, les plus fréquentes sont les suivantes :

- La mention « clean » (net de réserves) : atteste le bon état des marchandises au moment de leur prise en charge ;
- La mention « on board » (à bord) : le connaissement daté et signé portant cette mention atteste le chargement effectif de la marchandise sur le navire à la date de signature ;
- La mention « received for shipment » (reçu pour être chargé) : cette mention assure la prise en charge de la marchandise par la compagnie de transport mais pas son expédition ;
- La mention « dirty » (surchargé) : ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées ;
- La mention « notify to » (notifier à...) : signifie que la compagnie de navigation avisera la personne désignée sur le connaissement de l'arrivée du navire à destination.

Remarque

En Algérie, la mention « received for shipment » est interdite car elle n'atteste pas l'expédition de la marchandise.

2.2.2. La lettre de transport aérien (airway bill)

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

C'est un reçu d'expédition, nominatif non susceptible de transmission par voie de l'endossement ; Il est émis à l'adresse d'un destinataire. Le port peut être payé au départ ou payable à la destination selon les conditions de vente et la LTA doit l'indiquer. Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé « Avis d'arrivée » établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire de la marchandise.²

2.2.3. La lettre de voiture internationale CMR

C'est la « Convention Marchandise Route » dite CMR établie à Genève en 1956. Elle a prévu un formulaire type appelé « lettre de voiture internationale » servant de récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par route. Etablie au nom de la banque de l'importateur, ce dernier aura besoin du bon de cession bancaire pour retirer sa marchandise.

¹ Convention de Varsovie du 12.10.1929.

² NAJI, (I), « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris2005, P 262

2.2.4. Le Forwarder Certificate of Receipt (FCR)

Dans le cadre du transport multimodal, ce certificat assure la bonne réception de la marchandise par un transitaire, ainsi que son réacheminement vers sa destination finale.

2.2.5. Le récépissé postal

Emis par le service des postes pour les expéditions des marchandises n'excédant pas le poids de 20kg, au même titre que la LTA et la CMR, il établit obligatoirement à une personne dénommé.

2.3. Les documents d'assurance¹

Toute marchandise faisant l'objet d'un transport maritime, aérien ou terrestre est exposée à des risques onéreux. Afin d'indemniser le propriétaire en cas de réalisation de sinistre, le contrat conclu entre l'importateur et l'exportateur doit être accompagné d'un document d'assurance. En Algérie c'est l'importateur algérien qui doit assurer les marchandises qu'il importe auprès d'une compagnie d'assurance algérienne.

On distingue deux principaux types d'assurance :

- La police flottante ou police d'abonnement ;
- La police au voyage.

2.3.1. La police au voyage

C'est une police utilisée dans le cas d'un affrètement (location d'un véhicule de transport) et surtout pratiquer pour des expéditions isolées. Cette police permet au changeur, qui peut être soit le fournisseur, soit l'acheteur, de souscrire un contrat d'assurance directement auprès d'une compagnie d'assurance pour chaque voyage et pour des risques bien définis. En effet le contrat le contrat d'assurance est suscrit pour une expédition, une valeur, un trajet. Elle est valable pour une marchande donnée.

2.3.1.1. La police flottante, ou police d'abonnement

C'est une solution souvent retenue par les grandes entreprises qui souhaitent faire couvrir leurs actions par un seul assureur la totalité la totalité de leurs importations et expéditions. La police flottante est directement souscrite auprès d'une compagnie d'assurance pour une période donnée, généralement annuelle. Elle couvre systématiquement tous les

¹ KSOURI, (Idir), « Les opérations du commerce international », Edition BERTI, Alger, 2014, P 81.

envois faits par le même chargeur, quels sur soient les produits, les modes de transports et lieux de départ. A chaque envoi de marchandises, l'expéditeur produit un « avis d'alimenter » expliquant à l'assurance les délais de l'envoi.

2.3.2. Les documents annexes¹

Les documents annexes sont désignés ainsi parce qu'ils sont établis selon la spécificité et la nature de la marchandise et à la demande de l'importateur afin que celui-ci s'assure des caractéristiques qualitatives et/ou quantitatives de la marchandise qu'il a commandé.

Dans ce cadre, plusieurs types de documents sont établis selon la demande. Il est repris ci-après les plus courants :

2.3.2.1. Le certificat d'origine

Souvent émis ou visé par une chambre de commerce, il atteste l'origine de la marchandise. Dans une ouverture de crédit, il est bon de préciser le pays d'origine devant figurer sur ce document.

2.3.2.2. Le certificat de provenance

Le document cité ci-dessus atteste le pays où les marchandises ont été fabriquées. Tandis que le certificat de provenance atteste le pays par lequel la marchandise a transité qui est nature que le pays d'origine.

2.3.2.3. Le certificat du contrôle de qualité

Ce document est délivré selon le cas, par le fournisseur ou par tout organisme habilité à attester de la conformité de la marchandise.

2.3.2.4. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire

Il s'agit d'un document officiel attestant de la bonne santé des marchandises comestibles (plantes, fleurs, fruits...) établi et signé par un organisme sanitaire officiel.

¹ HADDAD, (S), Op.cit. P28-30 .

2.3.2.5. Le certificat vétérinaire

Ce document est établi par un vétérinaire attestant de la bonne santé des animaux importés ou de la conformité des viandes de consommation.

2.3.2.6. Le certificat d'analyse

Document établi par un expert ou un laboratoire attestant de la composition du produit analysé devant répondre aux normes indiquées dans le contrat ou éventuellement dans l'ouverture du crédit. Ce document touche essentiellement, les minerais, métaux précieux, cosmétiques etc....

2.3.2.7. Le certificat d'usine

Document contient habituellement des essais physiques ou mécaniques (élongation, résistance à la traction, à la torsion, etc.) et même des analyses chimiques.

2.3.2.8. Le certificat de circulation des marchandises

C'est un document douanier qui a pour but de faciliter l'application des dispositions mises au point par l'Union Européenne (UE) avec certains pays tiers en vue de faire bénéficier les produits originaires de l'UE de droits de douane préférentiels dans ces pays (EUR pour la Suisse, le Maghreb, l'Egypte, le Mexique... et ATR pour la Turquie).

2.3.2.9. Le certificat de poids et colisage

Désigné par des appellations variées (en anglais "packing list"), ce document a pour but de fournir des indications relatives aux poids, conditionnement, contenu de chaque colis en complément de celles portées sur la facture.

Ce document revêt un caractère officiel, et doit, par conséquent être émis par un organisme officiel ou un peseur juré.

3. Les incoterms (international commercial terms)

En 1920, la chambre de commerce internationale (CCI) a constaté que les partenaires commerciaux avaient une interprétation différente des termes commerciaux. Ces termes indiquent comment les parties, le vendeur et l'acheteur, peuvent se répartir les coûts et les risques du transport et qui a la responsabilité du dédouanement à l'exportation et à

L'importation. Cela a conduit à l'élaboration par la CCI, des règles uniformes pour l'interprétation des termes commerciaux.

En 1937, pour la première fois, la Chambre de Commerce Internationale (CCI), située à Paris, publie sous le nom d'Incoterms (International Commercial TERMS), une série de règles internationales pour répondre à cette question. Afin d'adapter ces règles aux pratiques commerciales internationales les plus récentes, plusieurs amendements ont été apportés aux règles de 1936 pour aboutir aujourd'hui aux Incoterms 2010 qui viennent succéder aux Incoterms 2000.¹

3.1. Définition des règles Incoterms²

Les Incoterms sont les règles officielles dictées et gérées par la chambre de commerce internationale pour l'interprétation des conditions commerciales les plus couramment utilisées en commerce international. Applicables aux différents types de transport, ils définissent les droits et les obligations des parties signataires d'un contrat de vente en ce qui concerne la livraison et le transit des marchandises vendues. En gros, ils permettent à l'expéditeur et au receveur de définir :

1. Qui contrôle quoi ?
2. Qui est responsable de quoi ?
3. Qui paie quoi ?
4. Qui assume quel risque ?

Ces règles ont été élaborées par CCI afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition, entre acheteur et le vendeur, des frais et des risques liées à l'acheminement.

3.2. La classification des incoterms 2010

Les incoterms se présentent sous forme de codification de trois lettres alphabétiques, représentant chacune un mot significatif et sont classés en 2 catégories :

- Les incoterms multimodaux (Tous transport) ;
- Les incoterms maritimes et voies fluviales.

¹ KSOURI, (I), Op.cit., P 93.

² LIMOGES, (I) et MIVILLE-DE CHENE. (K), Op cit. P 190.

Tableau n°1 : Les incoterms multimodaux (Tous transports)

Sigle	Traduction et obligations
EXW	<p>EX-Works : A l'usine</p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ont été mises à disposition dans ses locaux. L'acheteur supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.</p>
FCA	<p>Free-Carrier : Franco-transporteur</p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanée à l'exportation, ont été remise au transporteur désigné par l'acheteur. L'acheteur paye le fret et supporte tous les frais et risques liés à l'acheminement des marchandises des locaux du vendeur aux siens.</p>
CPT	<p>Carriage Paid To : Port payé jusqu'à</p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur désigné et payé par lui-même. Le transfert des risques du vendeur à l'acheteur intervient dès la remise des marchandises au transport principal : navire, avion, camion, ect.</p>
CIP	<p>Carriage Insurance paid to : Port payé, assurance comprise jusqu'à</p> <p>Le vendeur et l'acheteur ont les mêmes obligations qu'en CPT, sauf que le vendeur doit en outre fournir une assurance contre le risque de perte ou de dommage que peuvent courir les marchandises durant le transport.</p>
DAT	<p>Delivered At terminal : Rendu au terminal</p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même, en outre il doit organiser et payer le déchargement des marchandises au</p>

	<p>point de destination convenu et leur et leur acheminement jusqu'au terminal prévu.</p> <p>L'acheteur dédouane les marchandises et supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées comme indiqué à l'alinéa précédent.</p>
DAP	<p>Delivered At place : Rendu au lieu de destination</p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsqu'il a mis les marchandises à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prêtes pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées aux conditions fixées à l'alinéa précédent.</p>
DDP	<p>Delivered Duty Paid : Rendu droits acquittés</p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exploitation, ont été remises au transporteur choisi et payé par lui-même ; il doit en outre les mettre à la disposition de l'acheteur sur le moyen de transport arrivant prête pour le déchargement à l'endroit ou au lieu de destination convenu et supporter tous les frais et risques liés aux opérations visées ci-dessus.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques de pertes ou de dommage que les marchandises peuvent subir à partir du moment où elles ont été livrées comme indiqué à l'alinéa précédent.</p>

Source : NGUYEN, (The), « Importer : inclut les incoterms 2010 » 2011, P.50-52

Tableau n° 2: Les Incoterms Maritimes

Sigle	Traduction et obligations
FAS	<p>Free Alongside ship: Franco le long du navire</p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises ; dédouanement à l'exportation ; sont placées le long du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement indiqué.</p> <p>L'acheteur supporte tous les frais et risques liées à la livraison effectuée aux conditions susvisées.</p>
FOB	<p>Free On board : Franco a Bord</p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont placées à bord du navire désigné par l'acheteur et au port d'embarquement nommé. L'acheteur supporte tous les frais et les risques liée à la livraison effectuées aux conditions visées ci-dessus</p>
CFR	<p>Cost and freight : Coût et fret</p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation, sont mises à bord du navire dans le port d'embarquement.</p> <p>Le vendeur assure aussi les frais de transport jusqu'au port de destination et les frais de changement.</p> <p>L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement et doit contracter une police d'assurance, décharger les marchandises, les dédouaner et le payer leur transport jusqu'à leur destination finale.</p>
CIF	<p>Cost, Insurance, Freight : Cout, Assurance et fret</p> <p>Le vendeur a rempli son obligation de livraison lorsque les marchandises, dédouanées à l'exportation sont émises à bord du navire dans le port d'embarquement, Il assume aussi les frais de transport et d'assurance jusqu'au port de destination et les frais de changement.</p>

	L'acheteur assume le risque de perte ou de dommage une fois que les marchandises sont à bord du navire au port d'embarquement, il doit décharger les marchandises au port de destination, le dédouaner et payer leur transport jusqu'à leur destination finale.
--	---

Source : NGUYEN-THE, (M), « Importer : Inclus les Incoterms 2010 », Edition 4, P49-50.

3.3. La distinction entre vente au départ et vente à l'arrivée ¹

Pour bien utiliser les incoterms, il est essentiel de distinguer les ventes dites au départ et les ventes dites à l'arrivée. La distinction porte sur les risques supportés par les parties au contrat au cours du déplacement physique des marchandises.

Dans une vente au départ, la marchandise voyage sur le transport principal et parfois aussi sur les transports de pré-acheminement et de post-acheminement, aux risques de l'acheteur.

Dans une vente à l'arrivée, la marchandise voyage sur le transport principal et parfois le transport post-acheminement, aux risques du vendeur.

- Les incoterms de vente au départ : EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP.
- Les incoterms de vente à l'arrivée : DAT, DAP, DDP.

3.4. Les innovations des incoterms 2010 ²

Tableau N 03: Règles Incoterms 2000/2010

13 règles Incoterms 2000	11 règles Incoterms 2010
EXW (ex-works)	EXW (ex-works)
FAS (free alongside ship)	FAS (free alongside ship)
FCA (free carrier)	FCA (free carrier)
FOB (free on board)	FOB (free on board)
CFR (cost and freight)	CFR (cost and freight)
CPT (carriage paid to)	CPT (carriage paid to)
CIF (cost insurance and freight paid to)	CIF (cost insurance and freight paid to)
CIP (carriage insurance paid to)	CIP (carriage insurance paid to)

¹ DUHAUTBOUT, (Dominique) et BRULE, (THIERRY) et CAURO, (Pascal), « Transporter », 5eme édition, 2017, P28-29

² NGUYEN-THE, (M), « Importer : Inclus les Incoterms 2010 », Edition 4, 2011, P52-53.

DEQ (delivered ex-quay)	DAT (delivered at terminal)
DAF (delivered at frontier)	DAP (delivered at place)
DES (delivered ex-ship)	
DDU (delivered duties unpaid)	
DDP (delivered duties paid)	DDP (delivered duties paid)

Source : NGUYEN-THE, (M), « Importer : Inclus les Incoterms 2010 », Edition 4, 2011, P52

Par rapport à la version 2000, les règles Incoterms 2010 prennent en compte :

- Les nouvelles obligations à des fins de sureté/sécurité : celui qui réalise les opérations douanières (lorsqu'applicables) se charge de fournir les informations pour le contrôle sécuritaire. Si l'autre partie est mieux placée pour obtenir les informations, elle apportera son concours aux frais et risque de celui qui doit les fournir.
- L'évolution des procédures électroniques : possibilité de télétransmettre les documents originaux avec l'accord de l'acheteur ou si tel est l'usage.
- Les nouvelles règles en matière de couverture d'assurance-transport : les *Revised Institute Cargo Clauses* de 2009. Trois niveau de couverture : A (tous risque) – B (avaries particulieres) – C (avaries communes). En vente CIF/CIP, le vendeur a obligation de couvrir au minimum au niveau C et pour 110% de la valeur facturée.

Remarque

En vertu de l'instruction n°02-07 du 31 Mai 2007 en application de l'article 4 du règlement n°07-01 du 03 Février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises : "Toutes les opérations d'assurances et de réassurances doivent être contractés auprès de compagnies d'assurance de droit Algérien"

A cet effet, les incoterms CIF et CIP ne sont pas utilisables en Algérie sauf après dérogation délivrée par la Banque d'Algérie.¹

¹ Article 4 du règlement n°07-01 du 03 Février 2007.

Section 02 : La domiciliation bancaire

1. La domiciliation des importations

1.1. Définition

Conformément au règlement de la banque d'Algérie n°91/12 du 14/08/91, particulièrement dans son article 2, « *les contrats d'importations de biens et services payables par transfert de devises ou par débit d'un compte devise doivent être domiciliés auprès d'un intermédiaire agréé. Cet intermédiaire, choisi par l'importateur, s'engage à effectuer l'opération d'importation suivant les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et de change* ».

Certains contrats d'importation ne sont pas soumis à l'obligation de domiciliation bancaire.

Le règlement cité précédemment définit, dans son article 2 section b, la liste des contrats en question.

1.2. Conditions préalables à la domiciliation

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

- L'opération n'est frappée d'aucune restriction en matière du commerce extérieur ;
- L'opération est en possession d'une autorisation d'importation lorsqu'elle est requise ;
- L'objet de l'importation correspond à l'activité de l'opérateur telle qu'elle est décrite sur le registre de commerce ;
- Les engagements financiers au titre d'opérations d'importations sont couverts soit par des provisions constituées soit par des autorisations de crédits.

1.3. 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.

1.3.1. Ouverture du dossier

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

L'importation à délai normal est une opération réalisée dans un délai de 6 mois à compter de la date de domiciliation .A contrario, l'importation à délai spécial dépasse la durée de 6 mois et doit être autorisée par la Banque d'Algérie.

1.3.2. Tenue des répertoires

L'opération de domiciliation doit être enregistrée dans un répertoire – import trimestriel (un registre extra comptable) contenant les informations suivantes :

- La date de la domiciliation ;
- Le montant de devise de la facture ;
- Le nom de l'importateur ;
- La décision de la banque à compléter après apurement.

1.3.3. Attribution d'un numéro de domiciliation

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.

Figure n°1 : Le numéro de domiciliation

Le numéro de domiciliation est réparti sur six cases : ¹					
A	B	C	D	E	F

Source : CPA : manuel des procédures de domiciliation à l'import

Case A : Composée de 06 chiffres qui correspondent au numéro d'agrément du guichet domiciliation (par exemple CPA T.O : 146201) ;

Case B : Composé de 03 chiffres qui correspondent à l'année et au trimestre de l'ouverture du dossier ;

¹ Document interne du CPA.

Case C : Composée de 02 chiffres qui indiquent la nature de l'importation qui peut être :

- Une importation non liée à un contrat (10) ;
- Une importation liée à un contrat de travaux (12) ;
- Une importation liée à un contrat d'étude (13) ;
- Une importation liée à un contrat de fourniture (14) ;
- ...etc.

Case D : Composée de 05 chiffres correspondant au numéro d'ordre chronologique tiré du répertoire RDI (série 00001-79999) ou RDIP (série 80001-99999) ;

Case E : Composée de 05 chiffres correspondant au matricule de l'importateur attribué par les services de la Banque d'Algérie ;

Case F : Composée de 02 chiffres correspondant au code de la monnaie de facturation.

1.3.4. Attestation de domiciliation

C'est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques. Il établit en quatre exemplaires dont des copies sont transmises au client et à l'administration des douanes.

Ce document contient les principales informations de l'opération, telles que :

- Les parties contractantes (importateur et fournisseur) ;
- Le mode de règlement ;
- Le numéro de domiciliation ;
- La nature du bien importé ;
- Les références du guichet domiciliaire.

1.3.5. Comptabilisation de l'opération

La domiciliation bancaire donne lieu au paiement d'une commission et taxe d'un montant fixé par les conditions de banque pour rémunérer le service rendu.

- **Schéma comptable :**

Débit	Client
Crédit	Commission de domiciliation et taxe

1.4. Le règlement financier

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

1.4.1. Règlement avant dédouanement

Cette opération peut se faire sous les formes suivantes :

- Acompte ;
- Remise documentaire ;
- Crédit documentaire.

Ordre de paiement émis.

1.4.2. Règlement après dédouanement

Il est réalisé par transfert simple. Son exécution est subordonnée à la remise du document douanier, en l'occurrence le D3.

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

1.5. Déclaration d'apurement des dossiers

Aux termes de l'article 17 du règlement n°91/12 relatif à la domiciliation des importations, le contrôle et l'apurement des dossiers de domiciliation doivent intervenir :

- 3 mois après la réalisation de l'opération réglée au comptant ;
- 3 mois après le dernier règlement d'une opération réalisable par paiement différé ;

L'apurement d'un dossier domicilié (importation ou exportation) est l'opération qui consiste à réunir les documents commerciaux, douaniers et financiers permettant de s'assurer que l'opération, en question, s'est réalisée conformément à la réglementation en vigueur.

A l'issue du contrôle effectué, le banquier doit inviter son client pour la régularisation de son dossier s'il présente des irrégularités. En cas de refus de ce dernier¹, le dossier est transmis :

- Au service du contrôle de changes de la B.A lorsque l'opération dégage une différence supérieure à 30.000 DA ;
- Au service contentieux de la banque dans les autres cas ;
- Dans le cadre de contrôle des activités des guichets domiciliataires, la B.A fait obligation aux banques d'adresser un état déclaratif des dossiers de domiciliation selon le calendrier suivant :
 - Le 30 avril de l'année suivante pour les dossiers ouverts le premier semestre de l'année en cours ;
 - Le 30 octobre de l'année suivante pour les dossiers ouverts le deuxième semestre de l'année en cours ;

1.6. Gestion du dossier

Conformément aux délais indiqués sur la fiche de contrôle, tout dossier doit faire l'objet des vérifications suivantes :

1.6.1. Contrôle des engagements

Il est effectué six mois après l'ouverture du dossier pour s'assurer de la réalisation de l'opération d'importation.

1.6.2. Inventaire

Il est établi 8 mois après l'ouverture du dossier afin de s'assurer qu'il est complet, c'est-à-dire il contient les documents financiers, commerciaux et douaniers.

1.6.3. Bilan du dossier

Il est établi 9 mois après l'ouverture du dossier pour s'assurer du bon déroulement de l'opération.

1.6.4. Décision du guichet domiciliataire

Après 10 mois de l'ouverture du dossier, le banquier fixe définitivement sa décision relative à l'apurement du dossier. Ainsi, quatre cas peuvent se présenter :

a) Dossier apuré

Un dossier est apuré s'il contient toutes les pièces requises, en l'occurrence : une facture définitive, une formule de règlement annotée et un document douanier (D3).

¹ Article 18 du règlement B.A n°91/12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations.

b) Dossier en excédent de paiement

Un dossier est dit en « excédent de paiement » dans les cas suivants :

- Le montant figurant sur la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier ;
- Le document douanier (copie banque) n'est pas encore reçu ;

c) Dossier en insuffisance de paiement

Un dossier est dit en « insuffisance de paiement » dans l'une des situations suivantes :

- Le montant figurant sur la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- Le document douanier est reçu alors que le transfert n'a pas été effectué (absence de la formule de règlement annotée) ;

d) Dossier apuré non utilisé

C'est le cas d'une annulation d'une opération d'importation.

1.7. Archivage du dossier

Les dossiers de domiciliation sont conservés avec tous les justificatifs appropriés pendant 05 ans.

2. Domiciliation des exportations**2.1. Définition**

Aux termes des articles 2 et 3 du règlement de la Banque d'Algérie n°91/13 du 14/08/1991, 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 :

- Exportations temporaires, sauf si elles donnent lieu à un paiement de prestation par rapatriement de devises ;
- Exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à 30.000 DA faite par l'entremise de l'administration des Pet T.

2.2. Procédures de domiciliation

La domiciliation à l'exportation s'effectue sur demande de l'exportateur qui présentera une facture définitive ou un contrat commercial et une autorisation d'exportation lorsqu'elle est requise.

2.2.1. Ouverture du dossier

Le dossier est composé d'une fiche de contrôle C.T ou M.T selon qu'il s'agit d'une exportation dont le délai de paiement est à court ou moyen terme.

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

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

2.2.2. Tenue des répertoires

Un registre extra comptable est tenu pour enregistrer les informations relatives à l'opération de domiciliation.

2.2.3. Attribution d'un numéro de domiciliation

Figure n°2 : Le numéro de domiciliation d'une opération d'exportation

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

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

Source : Document interne du CPA

Case A : Numéro du guichet domiciliataire.

Case B : Année et trimestre.

Case C : Procédures de domiciliation (CT ou MT)

Case D : Numéro chronologique extrait du registre extra comptable.

2.2.4. Comptabilisation de l'opération

L'opération donne lieu au prélèvement d'une commission de domiciliation et une taxe.

2.3. Règlement financier

Le règlement peut se faire sous plusieurs formes :

- Ordre de paiement reçu ;
- Remise documentaire ;
- Crédit documentaire ;
- Débit d'un compte CEDAC. (cas exceptionnel)

Quel que soit le mode de règlement utilisé, les formules statistiques « F104 » et « F5 » sont établies en plusieurs exemplaires. Elles sont destinées au rapatriement qu'assure la D.O.C.E.

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.

2.4. Gestion du dossier

La gestion du dossier doit aboutir à son apurement, c'est-à-dire la réunion des documents suivants :

- La facture définitive ;
- La déclaration douanière (copie banque) ;
- La formule de règlement ou justificatif de rapatriement (F104 annotée) ;
 - Un calendrier est prévu pour le contrôle et l'apurement des dossiers comme suit :
- Le 30/6 et le 31/12 pour les dossiers à moyen terme ;
- Le 31/08/N, le 30/11/N, 28/02/N+1 pour les dossiers à court terme correspondant respectivement aux quatre trimestres de l'année N ;
 - A l'issue des différents contrôles effectués à l'occasion de l'inventaire et le bilan, quatre cas peuvent se présenter :
- Le dossier est apuré ;
- Le dossier n'est pas apuré compte tenu de la réalisation de l'opération qui n'est pas encore achevée ;
- Le dossier est en « excédent de rapatriement » : Dans ce cas, soit le montant figurant sur la déclaration douanière n'est pas encore reçue.

Aux termes de l'article 23 du règlement de la Banque d'Algérie n°91-13 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures, le banquier invite son client (l'exportateur) à régulariser sa situation s'il constate des irrégularités.

En cas de refus de ce dernier et passé un délai d'un mois, le dossier est signalé à la direction du contrôle des changes de la BA.

Section 03 : Les risques et les garanties du commerce international**1. Les risques du commerce international ¹**

Certains risques sont présent dans toute transaction entre commerçants ; ils sont identiques à ceux du commerce national mais l'éloignement géographique, les différences culturelles et juridiques accentuent les difficultés dans les transactions internationales, Ces risques sont différemment appréciés par l'importateur et l'exportateur.

1.1. Le risque commercial

Le non-respect des clauses du contrat commercial peut concerner :

- La qualité de la marchandise : rien que l'appellation de la marchandise peut causer des déboires à l'importateur .Seul un certificat d'inspection des marchandises émis par une société spécialisée peut garantir ce type de risque ;
- Les conditions sanitaires de la marchandise : le certificat sanitaire et/ou phytosanitaire et conçu afin de garantir la marchandise contre le risque qu'elle ne soit pas consommable ;
- La quantité de la marchandise : c'est quand la livraison ayant un caractère définitif est inférieur en nombre à la quantité commandée. Seul le crédit documentaire marqué « *expédition partielle interdite* » qui peut garantir plus ou moins ce type de risque ;
- Le délai d'expédition : il est impératif que l'importateur reçoive sa marchandise dans les délais prévus pour la mise en vente au meilleur moment, en particulier s'il s'agit d'une vente saisonnière ou d'une importation sous licence et dont la date risque d'être échu à cause de ce retard.

Le crédit documentaire indiquant une date limite d'expédition peut garantir ce type de risques.

¹ MONOD, (Didier-pierre), « Moyens et techniques de paiements internationaux », édition ESKA, Paris, 2002, P35-44

1.2. Le risque d'interruption de marché

C'est le risque financier supporté entre le moment où le contrat est signé et celui où les obligations ont été remplies.

- Pour l'exportateur : ce risque naît lorsque les marchandises destinées à l'exportation sont en cours de fabrication ou ont été déjà fabriquées et que l'importateur ne désire plus les recevoir pour une quelconque raison. Les marchandises seront difficiles à vendre voire impossible à vendre si elles sont spécifiques et fabriquées sur mesure pour cet importateur.
- Pour l'importateur : si cette marchandise est produite exclusivement dans un pays donné, le vendeur peut profiter de sa position de force pour refuser de lui livrer la marchandise ou d'exiger des prix trop élevés.

Seules les garanties bancaires peuvent couvrir ce type de risque.

1.3. Le risque politique

Appelé également « *risque pays* », il existe lorsque les cocontractants résident dans un pays en désaccord, ou l'un d'entre eux ou même les deux vivent en guerre, une catastrophe naturelle etc. Les expéditions ne s'effectueront peut-être qu'une fois que les conflits soient réglés, et que la vie économique des pays en difficulté reprenne son cours normal.

1.4. Le risque économique

Pour sa propre production, le vendeur se procure des matières premières ou des pièces de rechange (cela dépend de la nature de son activité) dont le coût est incorporé à son prix de vente. Il se peut que le prix de ces fournitures augmente subitement.

Si le contrat ne prévoit pas une clause de révision, l'exportateur sera tenu d'honorer ses obligations sans peine d'une action en justice.

1.5. Le risque de change

Le risque de change de transaction résulte des transactions commerciales avec l'étranger facturées en devises (importations et exportations) et des transactions financières portant sur des monnaies étrangères (emprunts, prêts et participations en devises). Le risque apparaît bien avant la facturation : il naît lors de la diffusion d'un catalogue (ventes par correspondance) ou de la signature du contrat (vente de biens

d'équipement), lors du lancement de la production (biens de consommation) ou bien de la commande à un fournisseur qui facture en devises, etc.

Les trésoriers d'entreprise (pour les 2/3) et les directeurs financiers (pour 1/3) sont pour l'essentiel, ceux qui calculent la position de change, en général par rapport à une monnaie de référence qui est le plus souvent la monnaie nationale de l'entreprise, ou celle de la société mère pour les groupes. Elle peut parfois être celle d'une société holding située à l'étranger.

L'évaluation de la position de change d'une transaction se fait en deux étapes : étude du montant net d'entrées ou de sorties de trésorerie dans une devise, puis détermination du risque global par devise. Les comptes du bilan qui regroupent les créances et les dettes en devises sont décomposées par devises et regroupés par échéance puisque les risques encourus ne sont pas identiques pour toutes les devises, tout comme les méthodes de couverture.¹

2. Les garanties bancaires dans le commerce international

Dans la plupart des cas, la banque de l'exportateur demande à une autre banque, celle de l'importateur, d'émettre la garantie en faveur de ce dernier ; dans la garantie indirecte, il intervient au moins deux banques, la banque de l'importateur qui sera appelé « banque de premier rang » qui peut jouer différent rôle : elle peut se limiter à notifier la garantie à l'importateur /bénéficiaire (banque notificatrice) ou elle peut également chargée d'être la garantie (banque émettrice), et la banque de l'exportateur « banque de second rang » ou banque contre garante².

2.1. Les types des garanties³

2.1.1. La garantie de soumission (BID bond/tender bond)

C'est la première étape pour l'exportateur, qui va ainsi pouvoir répondre à l'appel d'offre. Pour l'importateur, bénéficiaire de cette garantie, elle permet de se prémunir contre un risque de non-conclusion du contrat par le future adjudicataire si ce dernier, remportant l'appel d'offre, refusait de signer le contrat et/ou de respecter les autres engagements prévus. Cette garantie représente une valeur comprise entre 1et 5% du montant du contrat. Le montant

¹AVENEL, (J) et PEYRARD, (Max) « L'essentiel du risque de change et de ses instruments de couverture » Edition 01 Editeur Gualino, 2016, P58.

² ROSSI, (T), « La garantie bancaire à première demande » Edition Méta, Paris, 1990, P88.

³LEBOITEUX, (D), «Trade finance : principes et fondamentaux », Edition 2 Editeur : RB, édition 2017, P90-91.

peut également être fixe. L'émission de cette garantie peut être faite directement par la banque de l'exportateur ou indirectement par son correspondant bancaire local.

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

Elle permet à l'exportateur de recevoir des premiers acomptes à la commande tout en garantissant à l'importateur que les acomptes versés lui seront bien remboursés en cas de non-respect des obligations contractuelles (inexécution des travaux ou de défaut de livraison des marchandises). En fonction de la nature du contrat, plusieurs cautions peuvent être émises et peuvent représenter entre 10% et 30% de la valeur du contrat. Leur durée peut s'étaler jusqu'à l'expédition des marchandises ou leur récupération provisoire. Ces premiers acomptes permettent à l'exportateur de lancer la fabrication des équipements et de préfinancer les premiers achats (matières premières, composants). Cette garantie est dégressive au fur et à mesure de l'avancement du contrat.

2.1.3. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond)

Elle couvre l'importateur du risque de défaillance de l'exportateur dans l'exécution de ses obligations contractuelles, notamment sa capacité à pouvoir délivrer l'intégralité de sa prestation comme l'installation et la mise en marche du matériel. Cette garantie est de 10% à 15% du montant du contrat dont la durée peut aller jusqu'à la réception provisoire (bonne exécution) ou jusqu'à la réception définitive (la bonne fin). Dans certains cas, elle peut couvrir la période de garantie du matériel et peut aller jusqu'à 5 ans.

2.1.4. La garantie de retenue de garantie (retention money guarantee)

Elle garantit à l'importateur que les obligations contractuelles en matière d'après-vente seront bien respectées par l'exportateur en lui assurant une indemnisation en cas, par exemple, de défaillance du matériel à l'usage. Sa durée est variable et peut intervenir un an ou plus après la fin de la garantie contractuelle et son montant est de 5% à 10% du montant du contrat.

2.1.5. stand –by letters of credit (LCSB)

La LCSB constitue un engagement de paiement irrévocable mais conditionnel donné par un émetteur (qui peut être émettrice ou parfois une compagnie d'assurance) en faveur d'un bénéficiaire dans le cas où le donneur d'ordre n'aurait pas rempli ses obligations contractuelles (obligation de payer ou obligation de faire). Une LCSB est en fait une garantie

bancaire dont le cadre juridique est régi par différentes règles et usances plus rarement un droit national).

Si la LCSB se substitue au classique crédit documentaire, elle protège le bénéficiaire du risque de non-paiement de l'acheteur. Bien que basé sur le contrat, la LCSB est indépendante du contrat commercial et donc de la marchandise ou du service vendu.

Si la LCSB a pour objet de couvrir des obligations de faire (exécuter un contrat, garantir le service après-vente...), elle se substitue aux garanties de bonne exécution, de restitution d'acompte, de retenue de garantie...

La LCSB, visant à protéger le bénéficiaire, n'a pas vocation à être réalisée. Sa mise en jeu reflète le non-respect par le débiteur de ses obligations de paiement à échéance ou ses obligations de faire. Son schéma est similaire à celui du Credoc ou des garanties de marché classiques. Elle est soumise aux RUU 600 au choix de la banque émettrice.¹

¹ HUBERT, (M), « Techniques de commerce international », édition DUNOD, 2017, P 224.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons traité un ensemble de définitions qui englobe notre thématique à savoir le commerce international qui constitue un atout majeur pour toute économie.

On a retenu que le choix des incoterms et l'énumération des documents commerciaux représentent une sécurité pour les co-contractants.

Ainsi, la domiciliation bancaire représente un fait générateur pour toute opération du commerce international.

Cependant, les transactions font face à des risques qu'un simple document est insuffisant pour les contrôler. A cet effet les banques mettent à la disposition de leur clientèle un ensemble de garantie bancaire.

De ce fait, nous allons aborder le fond de notre thème et traiter les techniques de paiement à l'international.

Chapitre 2 :
Les techniques de règlement du commerce international

Introduction

La complexité des opérations liées à l'importation et à l'exportation et les conflits surgissant entre l'acheteur et le vendeur où l'un souhaite recevoir la marchandise dans la qualité et la quantité, dans le respect des délais contractuels et de ne payer qu'après la livraison. Le vendeur souhaite être payé avant d'expédier la marchandise. Pour cela, ils adoptent des techniques de paiement offrant une marge de sécurité adaptées à chaque risque.

Dans ce chapitre, nous allons examiner les techniques de paiement les plus utilisées à l'échelle internationale. Nous étudierons dans la première section : le transfert libre, dans la seconde section : la remise documentaire et dans la troisième section : le crédit documentaire.

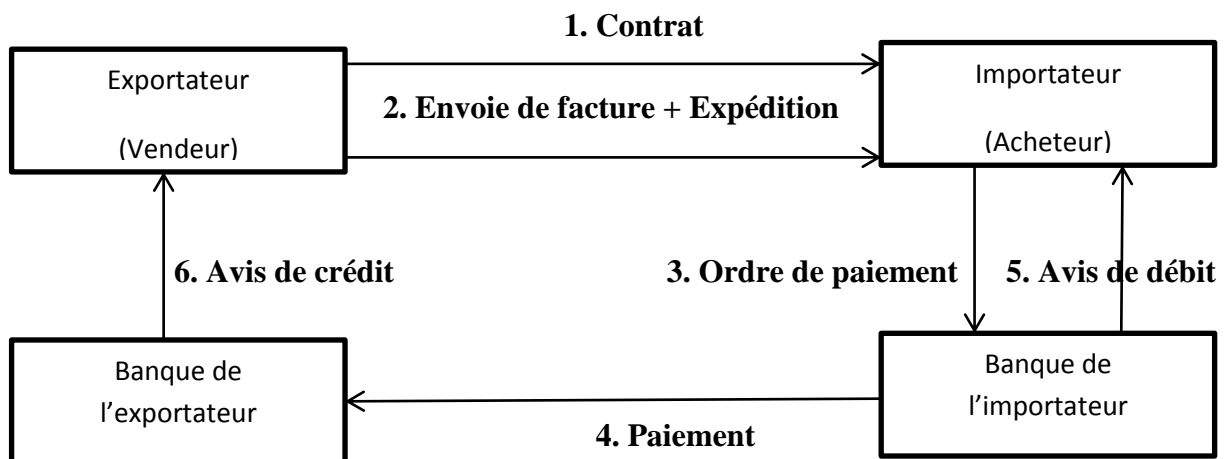
Section 01 : Transfert libre

1. Définition

Lorsqu'un exportateur demande à son client de régler sa créance au vu de la facture, le terme d'encaissement simple ou plus souvent de « paiement sur facture » est employé. La sécurité de ce mode de paiement est très faible. L'exportateur exécute la prestation, livre les produits et laisse à l'acheteur la maîtrise du processus de paiement.¹

1.1. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre

Figure n°3 : Le fonctionnement du transfert libre



Source : <http://www.comprendrelespaiements.com> consulté le 13/04/2010 à 21 :23

1) Le contrat

Il est toujours recommandé d'établir un contrat ou sont clairement définis les engagements des deux parties même si l'exportateur veut se faire payer par encaissement simple. Cela permettra au moins de prouver le non-respect des engagements de l'une ou l'autre partie et d'avoir gain de cause devant un tribunal si la partie qui se considère victime décide d'intenter des poursuites en justice.

¹ JACQUE, (D) et ELEONORE, (V), « Pratique du commerce international », 26 édition, Edition Hatier, Paris, 2017, P 340.

2) Envoi de factures et autres documents et expédition des marchandises

L'exportateur peut envoyer uniquement la facture par courrier et transmettre les autres documents (notamment les documents de transport et d'expédition) avec les marchandises. Ou bien il peut envoyer la facture et l'ensemble des documents précités par courrier.

L'importateur est censé payer à la réception de la facture, donc avant la réception des marchandises. Mais la réalité est souvent différente. Très souvent, il attendra l'arrivée de la marchandise et même parfois la vérification non autorisée de celle-ci. L'expédition des marchandises peut se faire avant ou après l'envoi de la facture et des documents. Il n'y a pas de règles. Les courriers mettent moins de temps pour parvenir à destination que les marchandises, de sorte que l'importateur recevra le courrier en premier dans la très grande majorité des cas.

3) Ordre de paiement

Après la réception de la facture, l'importateur donne un ordre de virement à sa banque en faveur de l'exportateur si le paiement est à vue. Il doit donc avoir les coordonnées bancaires précises du bénéficiaire et savoir dans quelle devise le virement doit être effectué.

4) Paiement

C'est le transfert des fonds par la banque de l'importateur.

5) Avis de débit

L'importateur est informé du débit de son compte par sa banque.

6) Avis de crédit

L'exportateur est informé du crédit de son compte par sa banque.

1.2. Avantages et inconvénients

Tableau n°4 : Les avantages et les inconvénients du transfert libre

Avantages	Inconvénients
Technique peu couteuse. Sécurité si la banque garantit le virement, avalise la traite ou si le paiement est fait par un chèque de banque.	L'initiative du paiement appartenant au client. Longueur de la durée d'encaissement d'un chèque. Risque politique de non-transfert du chèque ou virement.

Source : COUCAL. (R), « Développement international de la PME-PMI : de la théorie à la pratique », 2017, P 188

L'exportateur peut opter pour la souscription d'assurance-crédit qui lui garantisse une indemnisation en cas d'incident de paiement.

En Algérie, conformément au règlement de la BA n°91-12 du 14-08-1991 relatif à la domiciliation des importations dans les articles 12-13 :

Tout transfert à destination de l'étranger est conditionné par la présentation de documents à la banque, selon le cas.

- **Pour les marchandises**

Le paiement ou le transfert s'effectue sur la base des factures définitives et des documents attestant l'expédition des marchandises à destination exclusive du territoire douanier national ou des documents douaniers « de mise à la consommation des marchandises ».

- **Pour les services**

Le transfert s'effectue sur la base des factures visées par l'importateur résident accompagnées des « attestations de services faits » y afférents, ainsi que toute autre pièce requise en la matière et/ou par le contrat.

Par ailleurs, la banque peut procéder aux versements d'avance (acomptes) dans la mesure où celles-ci sont prévues au contrat commercial et ce, dans la limite de 15% du montant de l'opération.

Tout dépassement de ce seuil doit obtenir l'autorisation particulière de la Banque d'Algérie.

D'autres techniques de paiement international existent mais qui ne sont pas applicables en Algérie tel que le paiement en espèce ou le contre remboursement.

- **Le paiement en espèces**

Ce paiement est prohibé par la réglementation des changes en Algérie (obligation de passer par le canal bancaire pour le rapatriement des fonds), sauf pour ce qui concerne l'exportation de poissons frais et crustacés. Note de la B.A n°01-93 du 24.02.1993.

- **Le contre remboursement**

« Le contre remboursement consiste à ne livrer la même marchandise que contre son paiement, l'encaissement étant confié aux transporteurs ou transitaires. Cette technique s'utilise pour des opérations de faible montant. Le règlement peut s'effectuer soit en espèces, soit par chèque ou par acceptation de traite ».¹

Remarque

La réglementation des changes en vigueur limite l'utilisation de ce mode de paiement uniquement pour l'importation des intrants, des pièces de recharge et des équipements nouveaux.²

¹ LEGRAND, (G) et MARTINI, (H), «Management des opérations du commerce international », Edition DUNOD, Paris, 1996, P94.

² Article 23 de la LFC 2011.

Section 02 : La remise documentaire

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur et un exportateur, ces derniers peuvent recourir pour le règlement de leur transaction commerciale, à une technique très simple et assez souple, basée surtout sur la confiance qui existe entre les deux parties (importateur et exportateur) qui est la remise documentaire, appelée aussi encaissement documentaire.¹

1. Définition de la remise documentaire

« La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usances uniformes »²

2. Les intervenants dans la remise documentaire

Tableau n°5 : Les intervenants dans la remise documentaire

Noms des parties	En anglais	Rôle
Donneur d'ordre/Exportateur	Principal	Point d'entrée. Confie l'encaissement documentaire à sa banque.
Banque remettante	Remitting bank	A reçu mandat du donneur d'ordre d'encaisser les documents.
Banque chargée de l'encaissement	Collecting bank	Intervient dans le mandat d'encaissement.
Banque présentatrice	Presenting bank	Est chargé de présenter au tiré l'encaissement
Tiré/importateur	Drawee	Celui auprès de qui la présentation doit être faite.

Source : LEBOITEUX. (D), « Trade Finance principes et fondamentaux », 2eme Edition, 2017, P155

¹ MEYER, (V) et ROLIN, « Technique du commerce international et techniques financières internationales », 7ème édition, Edition Economica, P 92.

² LEGRAND. (G) et MARTINI, (H), « Commerce international », 3ème édition, Edition Dunod, Paris, 2010, Page 157.

3. Les différentes formes de la remise documentaire

Tableau n°6: Les formes de la remise documentaire

Documents contre paiement (documents against payment) D/P	Documents contre acceptation (documents against acceptance) D/A
La banque de l'acheteur (banque présentatrice) informe le tiré de l'arrivée des documents et ne lui remet que contre paiement immédiat.	La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vente. Ce peut être une lettre de change, que, souvent, le vendeur lui demande d'avaliser.
L'exportateur est payé et bénéficie de la fiabilité du virement.	La mise en place de l'instrument de paiement ne garantit pas la solvabilité du débiteur à l'échéance. Elle ne supprime pas le risque d'impayé.

Source : JACQUE, (D) et ELEONORE, (V), « Pratique du commerce international », 26 éditions, Edition Hatier, Paris, 2017, P342

3. Types de remises documentaires

Les formes de remises documentaires soumises aux Rue 522 sont les suivantes :

4.1. La remise simple ¹

Dans le cas de remises simples, les traites sur les clients étrangers ne sont accompagnées d'aucun document de quelque nature que ce soit. Elles doivent être payées ou acceptées par

L'acheteur, à première présentation, sans condition particulière. L'emploi de ces traites ne comporte, pour le vendeur, aucune garantie de paiement ou d'acceptation.

Il suppose par conséquent, que l'acheteur étranger présente des garanties d'honorabilité et de solvabilité jugées suffisantes par l'exportateur. Par rapport au règlement sur simple facture, le principal avantage de la traite est de permettre de matérialiser la créance et donc, en cas de

¹ Garsuault, (P) et PRIAMI, (S), « Opérations bancaires à l'international », 2eme édition, 2015, P114.

non-paiement ou de refus d'acceptation, de donner la possibilité de faire dresser protêt. D'autre part, le tirage d'une traite peut être exigé par le banquier qui mobilise la créance.

4.2. La remise documentaire ¹

C'est l'encaissement de :

- Documents financiers accompagnés de documents commerciaux ;
- Documents commerciaux non accompagnés de documents financiers.

Il est entendu par "**documents financiers**" les lettres de change, billets à ordre, chèques ou autre instruments analogues utilisés pour obtenir le paiement d'une somme d'argent.²

Il est entendu par "**documents commerciaux**" les factures, documents de transport, titre de propriété ou autres documents analogues, ou tout autre documents quel qu'il soit qui n'est pas un document financier.

4. Le déroulement de la remise documentaire ³

L'exportateur indique l'ensemble de ses instructions à la banque remettante dans un document intitulé « lettre d'instruction ». Celle-ci, en précisant la nature et le nombre des documents exigés, le montant de la remise et les modalités d'encaissement et de transfert, constitue l'élément de base pour le traitement de la remise. Ce document comprend éventuellement des instructions complémentaires, afin de préciser les mesures que doit prendre la banque présentatrice si le règlement donne lieu à des difficultés. La banque suivra scrupuleusement les instructions du donneur d'ordre, car si les banque ne sont pas responsables en cas de non-paiement, leur responsabilité peut être engagée si les instructions n'ont pas été respectées.

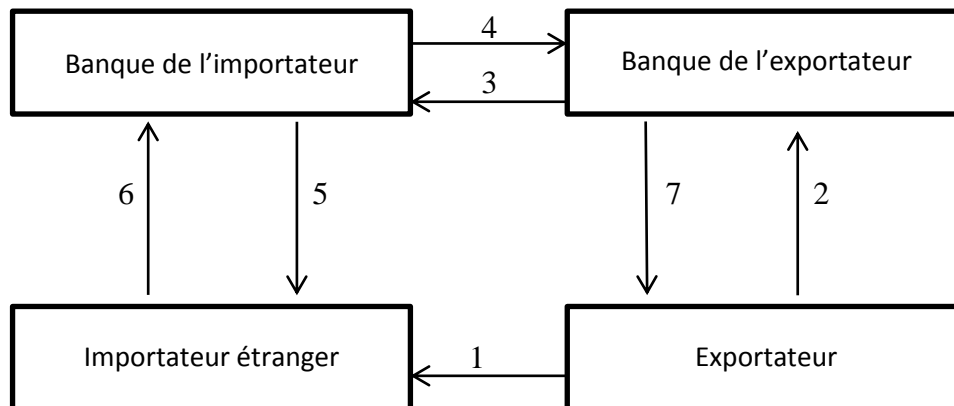
L'avis de sort est le document par lequel la banque présentatrice informe le donneur d'ordre (le vendeur) du paiement ou de l'acceptation de la remise documentaire, ou des raisons invoquées pour retarder ou refuser le règlement.

¹ Article 2 alinéa (d) RUE 522.

² Article 2 alinéa (b) RUE 522.

³ MARTINI, (H), Op.Cit. P 182-183.

Figure n°4 : le fonctionnement de la remise documentaire
 “Contre acceptation”



Source : NGOULOUBI, (Anicet Cyrille), « *La trésorerie des entreprises* », Edition l'Harmattan, 2018, Page 26

1. Expédition des marchandises.
2. Remise des documents valant titre de propriété.
3. Transmission de documents à la banque de l'importateur.
4. Remise des documents permettant réception des marchandises contre acceptation d'une lettre de crédit (ou paiement).
5. Signature d'une lettre de crédit.
6. Retour de la lettre de crédit acceptée.
7. Transmission au créancier jusqu'à l'échéance.

5. Avantages et inconvénients de la remise documentaire

Comme tout mode de règlement, la remise documentaire présente des avantages et des inconvénients, qu'en voici :¹

6.1. Avantage

- La simplicité et la souplesse de la procédure ;
- Le cout bancaire est minime (moins onéreux qu'un crédit documentaire) ;
- La remise documentaire est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et des dates par rapport au crédit documentaire ;
- Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise sans avoir réglé à la banque le montant de la facture ;

¹<http://www.eur-export.com/français/apptheo/finance/instrutech/remisedoc.htm>, consulté le 16/03/2019 à 16 :51

- L'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations ;
- Les banques prennent moins de risques, puisque cette opération n'implique pas ;
- l'engagement financier des banques, sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation et aval.

6.2. Inconvénients

- Une garantie limitée : les banques ne sont que des intermédiaires entre l'acheteur et le vendeur et ne s'engagent pas à payer en cas de défaillance de l'acheteur ;
- La non-levée des documents : les marchandises sont expédiées avant le règlement par l'importateur. Si celui-ci ne les veut plus, il ne demandera pas la remise des documents (on parle, dans ce cas, de « non-levée des documents »). L'exportateur devra alors, à ses frais, rapatrier les marchandises ou essayer de les vendre sur place ;¹
- La faible protection des banques (elles ne s'engagent pas à payer) ;
- Un risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, après libération de marchandise l'exportateur ne dispose, comme garantie, que de la traite accepté par l'importateur. Il encourt donc le risque de non-paiement pour cause de faillite ou d'insolvabilité momentanée de l'importateur, voire même le risque politique.

¹ OGEE, (S) et BREZILLION, (A) et ZYLBERG. (S), « Commerce international », Edition Nathan, Paris, 2011, P 283.

Section 3 : crédit documentaire

1. Notions générales

1.1. Les règles et usances Uniformes (RUU) en vigueur, n° 600 de la CCI ¹

Les RUU de la CCI constituent un ensemble de dispositions universelles reconnues par les banques de 160 pays, individuellement ou par l'intermédiaire de leurs associations professionnelles. Elles sont actualisées en fonction de la jurisprudence internationale, des innovations technologiques aussi bien dans le secteur bancaire que dans celui de la logistique internationale. Les RUU de la CCI n° 600, relatives aux crédits documentaires, sont entrées en application depuis le 1^{er} juillet 2007.

1.2. Définition des RUU

C'est sous l'égide de la Chambre de Commerce Internationale que les nouvelles Règles et Usances du crédit documentaire ont été publiées. Cette réforme a été nécessaire compte tenu de l'évolution des techniques de commerce international et notamment des activités de négoce. Elles ont été actualisées et modernisées pour répondre aux attentes des opérations parties prenantes (banques, importateurs, exportateurs, transporteurs et assureurs).

1.3. Les objectifs visés par ces règles n°600

Les travaux entrepris visaient trois grands objectifs :

- Apporter des aménagements aux RUU sans bouleverser les grands principes existants ;
- Améliorer le langage et rédaction des articles pour éviter les mauvaises interprétations et incohérences ;
- Et enfin exclure certains termes qui, à l'usage, se sont révélés inadaptés à la pratique des opérations de commerce international.

2. Définition du virement SWIFT ²

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement.

Il s'agit d'un moyen peu coûteux, très rapide grâce au système Swift (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication), sûr et rendant l'impayé impossible si le

¹ GARSUAUT, (P) et PRIAMI, (S), Op Cit. P128.

² HUBERT, (M), Op Cit. P179.

virement est effectué avant toute expédition .Dans le cas contraire, le virement Swift ne constitue pas une garantie de paiement pour le vendeur .Le bénéficiaire du virement disposera toujours d'un acquit Swift qui prouve la réalisation du transfert. Le virement sans le recours à une assurance-crédit ou une garantie bancaire ne garantit pas le paiement à l'échéance.

2.1. Les types de message SWIFT ¹

Il existe différents types de « messages Swift » ayant chacun une fonction bien précise (paiement, transfert, opération de change, annonce d'opération sur titres, reporting client, etc.)

Tableau N°7 : Nomenclature des messages Types du crédit documentaire

Types de message	Intitulé de type de message
MT700/710	Emission d'un crédit documentaire
MT705	Préavis d'un crédit documentaire
MT/707	Modification d'un crédit documentaire
MT710/711	Notification d'une tierce banque
MT720/721	Transfert d'un crédit documentaire
MT730	Accusé de réception
MT732	Avis de levée des documents
MT740	Avis de refus
MT742	Autorisation de remboursement
MT747	Demande de remboursement
MT750	Modification d'une autorisation de remboursement
MT752	Avis d'irrégularité
MT754	Autorisation de payer, d'accepter ou de négocier
MT756	Avis de remboursement
MT760/761	Emission d'une garantie
MT767	Modification d'une garantie
MT768	Accusé de réception d'un message de garantie
MT790	Avis de frais, d'intérêts ou autres
MT791	Demande de paiement de charges, intérêts ou autres
MT792	Demande d'annulation
MT795	Questions

¹ Document interne CPA

MT796	Réponses
MT799	Message libre

Source : Document interne du CPA

2.2. Les règles de fonctionnement

La société For Wideinter Bank Financial Télécommunication gère l'enregistrement de ces codes. Lors du virement la banque émettrice utilise des codes :

- L'identifiant de la banque dentinaire ¹(appelé « BIC » ou « SWIFT code » normalisés au niveau international). **ISO 9362 :1994** ;

Le BIC permet d'effectuer un transfert transfrontalier dont le cout pour le titulaire du compte ne dépasse pas le cout d'un virement dans le réseau national de la banque.

- L'identifiant du compte du bénéficiaire ²(appelé IBAN en Europe). **ISO 13616**.

Ils figurent obligatoirement sur RIB (relevé d'Identité Bancaire) ou l'extrait de compte du bénéficiaire.

3. Définition du crédit documentaire

Le crédit documentaire est une technique de paiement qui permet de distinguer deux opérations : celle entre l'acheteur et le vendeur avec l'expédition et la réception des marchandises et celle entre le vendeur et le banquier pour la bonne exécution du paiement.

Le grand intérêt de ce mécanisme est qu'il permet au vendeur de ne pas avoir à se soucier du comportement de son client qui refusent la marchandise ou le paiement de la prestation pour quelle que cause ce soit.³

4. Les intervenants ⁴

- **Le donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui a négocié en un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit

¹ **ISO 9362 :1994** est une norme internationale intitulée Banque –Message bancaire télétransmis-code d'identification des des banques élaboré par l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et Europeancommittee for banking Standards (ECBS)

² **ISO 136162003** est une norme internationale intitulée banque et service financiers connexe-Numéro de compte bancaire internationale (IBAN) élaborée par l'organisation internationale de normalisation (ISO) et europeancommittée for banking standars (ECBS).

³ Pratique du commerce international DANDEL gullés duboin 2017 page 343

⁴ Hubert. (Martini), Op.Cit. P185.

documentaire en faveur de son fournisseur, où il précise, entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.

- **La banque émettrice :** C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client, émet le crédit documentaire, c'est-à-dire procède à son ouverture.
- **La banque notificatrice :** C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur .Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur.
- **Le bénéficiaire :** C'est le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire d'être payé.

D'autres banques peuvent intervenir : banque du bénéficiaire, banque de remboursement.

Tableau n°8: Le rôle des intervenants :

L'acheteur donneur d'ordre	Demande d'ouverture à sa banque d'un crédit documentaire au profit de l'exportateur.
La banque émettrice le plus souvent la banque de l'acheteur)	Elle accepte de s'engager à payer dans les conditions établies par l'acheteur, ouvre le crédit et le transmet à la banque notificatrice.
La banque notificatrice	Elle reçoit ce crédit documentaire et le notifie au bénéficiaire dans les conditions précisées par la banque émettrice
Le bénéficiaire	Il reçoit le crédit documentaire et présentera les documents conformes, dans les délais indiqués, s'il veut bénéficier de l'engagement bancaire de payer.

Source : JACQUE. (Duboin), et ELEONORE. (Venin), « Pratique du commerce international », 26 éditions, Edition Hatier, Paris, 2017, Page 344

5. Les différents types de crédit documentaire selon le critère de sécurité

5.1. Crédit documentaire irrévocable

Il correspond à un engagement ferme de la banque émettrice. Cet engagement ne peut être modifié ou annulé qu'avec l'accord de l'acheteur et du vendeur.¹

5.2. Crédit documentaire irrévocable et confirmé

C'est la forme la plus sûre. En effet, ce crédit documentaire comporte un double engagement bancaire. Celui d'une banque émettrice et celui d'une banque dans le pays du vendeur (la banque confirmatrice ou confirmante), en général, il s'agit de la banque notificatrice. La confirmation peut être demandée par la banque émettrice suite aux instructions de l'acheteur. Si ce n'est pas le cas, le vendeur a toujours la faculté de solliciter cette confirmation, soit auprès de la banque notificatrice, soit auprès de toute autre banque. On parle alors de confirmation silencieuse, car elle est mise en place à l'insu de la banque émettrice. Dans tous les cas, la confirmation permettra au vendeur de se faire payer dans son pays, ce qui supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de règlement. Il est bien évident que cette confirmation constitue un service bancaire que le vendeur devra payer.²

6. Les différents types de crédit documentaire selon le critère de réalisation³

Il existe quatre modes de réalisation codifiés dans les règles et usances en matière de crédit documentaire :

- **A vue** : paiement du fournisseur par banque désignée dès la présentation des documents réguliers ;
- **Par acceptation de traite** : tirée sur la banque émettrice ou confirmante, que le vendeur pourra éventuellement escompter ;
- **En différé** : pas de démission de traite, mais un engagement ferme et par écrit de la banque désignée de payer à l'échéance ;
- **Par négociation** : la traite à échéance sera immédiatement escomptée par la banque négociatrice pour le compte du vendeur, sous déduction d'intérêt couvrant le délai qui sépare la date de paiement de la date d'échéance.

¹NGOULOUBI, (A), Op Cit. P28.

²MARTINI, (H), Op Cit. P186.

³NGUYEN-The, (M), Op Cit. P236.

7. Les différents types de crédit documentaire selon le critère de financement

7.1. Crédit revolving

C'est un crédit documentaire qui se renouvelle automatiquement à chaque utilisation par le bénéficiaire.

Ce type de crédit est mis en place dans le cas d'approvisionnements récurrents de marchandises du même type. Il évite la création d'un nouveau crédit documentaire à chaque expédition, simplifiant d'autant le travail administratif de l'acheteur.¹

Tableau n°9 : Avantages et inconvénients du crédit revolving

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> - Le crédit revolving est une opération facile à mettre en place : - Il peut s'utiliser pour faibles montants ; - Son crédit est moins élevé que celui de plusieurs crédits documentaires relevant de la même transaction ; - C'est un bon outil d'échelonnement de livraison. -Le travail administratif est simplifié. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les banques émettrices ou confirmatrices peuvent refuser sa mise en place si elle estime l'encours trop important ; - Le non-respect des délais d'expédition en cas de crédit non cumulatif annule une partie de son montant.

Source : MONOD, (D), « Moyens et techniques de paiements internationaux », édition ESKA, Paris, P141

7.2. Crédit documentaire transférable

Il est très utilisé dans les opérations de négoce international où l'acheteur ne travaille pas directement avec le fabricant ; également lorsque l'exportateur, partenaire de l'acheteur, n'est pas le seul fabricant du produit et qu'il fait appel à des sous-traitants.

Le crédit transférable permet au premier bénéficiaire de demander à la banque autorisée de transférer le crédit en totalité ou en partie, à un ou plusieurs tiers.

¹ NGUYEN-THE, (M), Op Cit. P253.

Au moment de payer l'intermédiaire (le premier bénéficiaire), la banque notificatrice transférera les sommes dues aux sous-traitants, en versant à l'intermédiaire que le solde de l'opération, constituant généralement sa marge bénéficiaire.

Pour l'acheteur, la procédure est très simple. Puisqu'il suffit de cocher la case « transférable » sur la demande d'ouverture du crédit documentaire. Les commissions bancaires de transférabilité seront prises en charge par le premier bénéficiaire.

Pour l'acheteur, la procédure est très simple. Puisqu'il suffit de cocher la case « transférable » sur la demande d'ouverture du crédit documentaire. Les commissions bancaires de transférabilité seront prises en charge par le premier bénéficiaire.¹

Tableau n°10 : Avantages et inconvénients crédit transférable

Avantages	Inconvénients
<p>Facile à mettre en œuvre.</p> <p>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.</p> <p>Si le crédit documentaire est confirmé, le transfert emporte l'engagement de la banque transférante, ce qui constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.</p>	<p>N'est pas toujours possible à réaliser.</p> <p>Ne permet pas toujours de préserver la confidentialité, sauf dans le cas de montages spécifiques.</p> <p>Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.</p>

Source : MARTINI, (H), et CAZENOVE, et (C), DEPREE.(Dominique), « Crédit documentaire lettres de crédit stand-by caution et garanties : Guide pratique », Editon 3, 2019, P146

7.3. Credit adossé « back to back »

Les situations sont identiques à celles du crédit documentaires transférables : le vendeur obtient les marchandises auprès d'un autre fournisseur avant de les revendre à l'acheteur final. Or, il peut arriver qu'il y ait impossibilité de mettre en place un crédit documentaire transférable (acheteur ne devant pas connaître l'existence de sous-traitants, conditions d'achat très différentes des conditions de revente par exemple).

¹ NGUYEN-THE, (M), Op Cit. P251.

Dans ce cas, le premier partenaire de l'acheteur peut recourir à un crédit adossé. L'opération se fait à l'insu de l'acheteur qui ouvrira un crédit documentaire « normal » en faveur de son vendeur.

L'intermédiaire, en tant que bénéficiaire du premier crédit, l'offre à la banque notificatrice en « garantie » de l'émission d'un second crédit en faveur de son propre fournisseur.

Il y aura par conséquent émission de deux crédits documentaires distincts. Le premier étant « adossé » au second.

Les frais de commissions bancaire sont en rapport avec la complexité du montage, qui sera bien entendu à la charge de l'intermédiaire et de son fournisseur.¹

Tableau n° 11 : Avantages et inconvénients crédit back to back

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none"> -Moins souple mais offrant une plus grande sécurité pour le fournisseur. -Il permet de préserver la confidentialité entre l'acheteur et le fournisseur. -Il est très adapté au contexte de mondialisation qui favorise le développement de la sous-traitance internationale. 	<ul style="list-style-type: none"> -Son cout élevé. -Les risques financiers pour la banque émettrice du crédit adossé en cas de faillite de l'intermédiaire.

Source : Martini, (H), et Cazenove, (C), et DEPRR, (D), « Crédit documentaire lettres de crédit stand-by caution et garanties : Guide pratique », Edition 3, 2019, Page 157.

7.4. Crédit avec « red clause »

Il est utilisé comme un moyen de financement en faveur du vendeur, avant l'expédition.

Il intéresse donc des intermédiaires et des négociants travaillant dans des secteurs commerciaux qui exigent une certaine forme de préfinancement, et quand l'acheteur est disposé à accorder son vendeur des conditions spéciales de ce genre.²

¹ NGUYEN-THE, (M), Op Cit. P252

² GARSUAULT, (P), et PRIAMI, (S), Op Cit. P123.

Tableau n°12 : Avantages et inconvénients du crédit red clause

Avantages	Inconvénients
Le vendeur bénéficie d'un financement de la production ou de l'achat de matières premières sans avoir à utiliser ses propres lignes de crédit.	L'importateur supporte un risque important car il est "le banquier de son fournisseur". L'acheteur n'a pas la certitude que le fournisseur remettra les documents d'expédition prescrit au titre du crédit documentaire. En effet, si le vendeur n'expédie pas la marchandise ne rembourse pas cette avance, la banque qui a effectué l'avance (banque notificatrice ou confirmante) réclamera le remboursement à la banque émettrice qui, elle-même, se retournera vers l'importateur.

Source : Martini, (H), et Cazenove, (C), et DEPRR, (D), « Crédit documentaire lettres de crédit stand-by caution et garanties : Guide pratique », Edition 3, 2019, P158

8. Déroulement du crédit documentaire¹

Acte1 : Instruction d'ouverture du crédit documentaire

L'acheteur et le vendeur se sont mis d'accord sur le contrat de vente/achat de marchandise ou de présentation de service dès lors se pose le problème de la sécurité de paiement. Si le crédit documentaire a été choisi d'un commun accord, l'acheteur donne son instruction d'ouverture à sa banque, la banque émettrice.

Des formulaires pré-imprimés, généralement insérés par le système de codification SWIFT, sont mis à la disposition des acheteurs.

Acte2 : L'ouverture du crédit documentaire

La banque émettrice ouvre (émet) le crédit documentaire par l'intermédiaire de sa banque correspondante dans le pays du vendeur

Acte3 : Notification du crédit documentaire

La banque notificatrice notifie l'ouverture du crédit au bénéficiaire et ajoute (éventuellement) sa confirmation. Dans ce cas, elle s'engage à payer le vendeur si les documents sont présentés

¹ Haddad, (S), Op Cit. P41.

conformes dans les délais impartis (la banque notificatrice peut refuser d'ajouter sa confirmation, elle doit en prévenir sans délai la banque émettrice le cas échéant).

Acte 4 : Expédition des marchandises

En respectant les conditions et la date limite d'expédition stipulées dans le crédit, le vendeur (exportateur) procède à l'expédition des marchandises selon le mode de transport et l'incoterm prévu au contrat, et mentionné dans le crédit.

Acte 5 : Délivrance du document de transport

Dès la prise en charge des marchandises, le transporteur remet au vendeur le titre de transport : connaissance, lettre de transport aérien, lettre de voiture, etc...

Acte 6 : Présentation des documents

Le bénéficiaire collecte les documents requis par le crédit documentaire et les présentes, en respectant les délais impartis, aux guichets de la banque notificatrice/ou confirmatrice.

Acte 7 : Paiement au bénéficiaire :

Si les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et les conditions du crédit, et les délais sont respectés, la banque confirmatrice paie la valeur des documents (dans le cas d'un paiement à vue) en y déduisant ses frais.

Acte 8 : Transmission des documents à la banque émettrice

La banque notificatrice et /ou confirmatrice envoie les documents à la banque émettrice, par le courrier raide en 2 lots séparés afin d'éviter les pertes de documents.

Acte 9 : Remboursement des documents à la banque notificatrice

La banque notificatrice remboursera comme indiqué dans le crédit documentaire (en débitant le compte de la banque émettrice domicilié chez elle ou dans une autre banque, dite banque de remboursement).

Acte 10 : Levée des documents (coté acheteur)

La banque émettrice accepte les documents et les tient à la disposition de son client (le donneur d'ordre).

Acte 11 : Paiement à la banque émettrice

La banque émettrice débite le compte de son client du même montant que le crédit en y ajoutant ses frais.

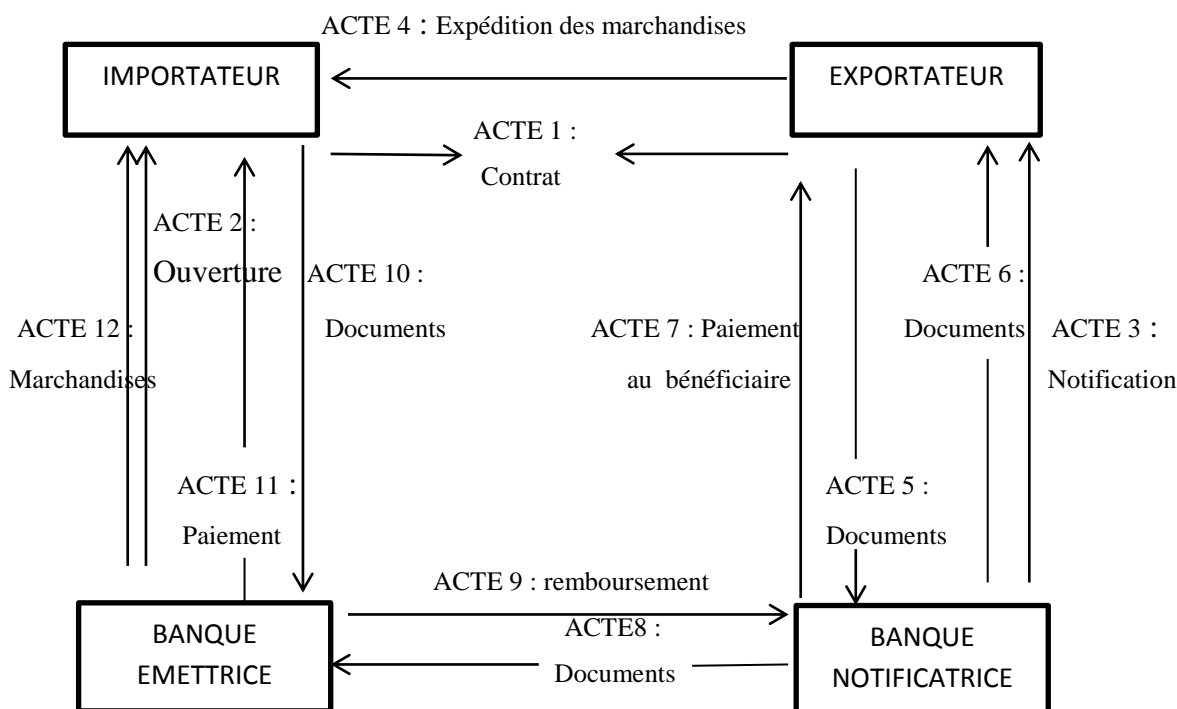
Acte 12 : Réclamation et/ou remise des marchandises :

Les marchandises sont remises au porteur du connaissance (titre de propriété) donc l'acheteur (ou son mandataire). Les documents lui ont été restitués par le canal bancaire, il peut donc procéder au dédouanement des marchandises et en prendre possession.

Le crédit documentaire a donc permis à l'exportateur (le bénéficiaire) de se faire payer le montant des marchandises expédiées.

En contrepartie, l'importateur (le donneur d'ordre reçoit, dans des délais strict, des marchandises conformes aux conditions stipulées dans le crédit (sauf en cas d'irrégularités ou fraude.

Figure n°5 : Déroulement du crédit documentaire



Source : HADDAD, (S), et Collectif.Eurl, Pages Bleus Internationales, P40

9. Les caractéristiques du crédit documentaire ¹

9.1. Les dates butoirs

Une opération couverte par crédit documentaire comporte des dates qui doivent être respectées :

- Date limite d'expédition : conditionne la date d'arrivée des marchandises dans le pays de l'importateur ;
- Vieillessement des documents des documents « documents anciens » ou « stale documents » ;

¹ MARTINI, (H), Séminaire sur «Le traitement des crédits documentaires», 21 et 22 février 2010.

21 jours date du document de transport (le crédit documentaire peut indiquer un délai plus courte) ;

- Date limite de validité ; Credoc doit stipuler le lieu et la date extrême de présentation des documents.

9.2. Le pli cartable

Un pli cartable est un pli généralement expédié avec le capitaine du navire, renferment l'ensemble des documents permettant à l'importateur de dédouaner rapidement ses marchandises. Une fois possession du connaissement et de la facture définitive, l'importateur fait endosser le connaissement et domicilier la facture par la banque émettrice pour procéder au dédouanement.

9.3. Les réserves

Malgré les contrôles du bénéficiaire et de la banque notificatrice ou confirmatrice, pratiquement 75% des remises de documents dans le cadre des crédits documentaires font l'objet de réserve. On peut désigner les réserves mineures des réserves majeures même si cette distinction n'existe pas dans les RUU :

- Une réserve mineure est une réserve qui ne porte pas préjudice à la réalisation du crédit documentaire, comme une erreur d'orthographe : 'port d'Alger » au lieu de 'port d'Alger'.
- Une réserve majeure est celle qui est assez importante pour empêcher le paiement, comme : la date des documents est antérieure à la date du document de transport, embarquement tardif de la marchandise, expiration du crédit documentaire...

9.4. Les risques du crédit documentaire

Tableau n°13 : Les risques du crédit documentaire

Pour l'importateur	Pour les banques	
	Risques Documentaires	Risques de non-paiement
-Si l'importateur est assuré que l'exportateur ne sera pas payé s'il ne remet pas les documents convenus en temps et en heure à sa banque, rien ne peut lui assurer une totale conformité des marchandises aux documents.	-Avant de payer, les banques doivent vérifier la conformité des documents présentés à ceux qui ont été exigés par l'importateur ; si elles règlent l'exportateur alors que les documents ne sont pas conformes, elles ne	-Dans le cas d'un crédit notifié, la banque de l'importateur risque de ne pas être remboursée par son client : pour éviter ce risque, elle peut bloquer les fonds à l'avance : pour le limiter, elle peut prendre des garanties comme faire

<p>-Il peut éliminer ce risque, l'importateur peut faire contrôler les marchandises avant son expédition par un représentant ou par un tiers qui sera sur place.</p>	<p>pourront pas se faire rembourser par l'importateur.</p> <p>-Toutefois, si les banques sont responsables de la vérification des documents, elles ne le sont pas de la non-conformité des marchandises reçues-avec celles qui sont annoncés dans les documents.</p> <p>-En cas de douter au moment de la vérification des documents, les banques doivent interroger l'importateur afin d'obtenir son accord avant de payer.</p>	<p>établir les documents permettant de retirer les marchandises à son nom.</p> <p>-Dans le cas d'un crédit confirmé, la banque confirmatrice risque de ne pas être remboursée en cas de défaillance de son confrère ou de risque pays.</p>
--	--	--

Source : BERNET-ROLLANDE, (L), « Principes de technique bancaire : L'indispensable pour les professionnels de la banques ed .27 », editeur : Dunod, 2015,

10. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire**Tableau n°14 : avantages et les inconvénients du crédit documentaire**

Les avantages	Les inconvénients
<p>Pour le vendeur :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Garantie d'être payé 100% de la valeur si les documents sont conformes ; -Le risque commercial est toujours ouvert ; -Le risque politique peut être couvert dans le cas d'un crédit irrévocable et confirmé ; -Lorsque le crédit documentaire est à vue, le paiement peut intervenir dès présentation des documents, indépendamment de la date d'arrivée des marchandises. -Idéal dans le cas d'un transport maritime, de moyenne et longue durée ; -Technique de grande précision et universelle puisque fondée sur des règles et usances édictées par la Chambre de Commerce internationale ; -Protection juridique. 	<p>Pour vendeur</p> <ul style="list-style-type: none"> -procédure complexe et lente : trop de documents exigés, trop de dates butoirs, formalisme rigoureux : -Inadapté aux Incoterms EXW usine et à ceux permettant une livraison à domicile car le client entre en possession des marchandises avant de payer .Inadapté aux Incoterms D, car le fournisseur doit attendre de livrer au point convenu dans le pays de l'acheteur pour récupérer la preuve de livraison à remettre en banque pour paiement .Rappelons que le vendeur dispose de 21 jours maximum pour remettre les document en banque ; -Les commissions bancaires peuvent être élevées lorsque les aléas sont nombreux. À éviter pour des commandes inférieures à 15000euros.
<p>Pour l'acheteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Il ne paiera qu'après expédition des marchandises conformément à ses instructions (modalités, délais, exigences documentaires...); -En cas de non-respect de ses instructions, il est en position de force pour négocier une remise, une prorogation d'échéance... 	<p>Pour l'acheteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Inadapté lorsque la durée du transport est courte : les marchandises arrivent avant les documents, obligeant le client à demander une lettre de garantie bancaire (surcote bancaire) ; -Mêmes commentaires que pour le vendeur au niveau des frais bancaires qui peuvent s'avérer élevés. -Dans la mesure où la banque émettrice

	<p>couvre le risque commercial sur l'acheteur, elle peut être amenée à demander des garanties à son client comme le blocage d'une partie des fonds, la fixation d'un encours de crédit documentaire qui ne saurait être dépassé. L'acheteur peut également solliciter plusieurs banques pour une même opération. Il peut par ailleurs essuyer un refus de la part des banques, refus difficile à annoncer à son fournisseur étranger ;</p> <p>-Indépendant du contrat de vente : la présentation des documents conformément aux exigences suffit pour sa réalisation.</p>
--	---

Source : NGUYEN-THE, (M), « Importer : inclut les incoterms », 2011, P241-242.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons développé les techniques de paiement à l'échelle internationale. Nous pouvons affirmer que chacune de ces techniques de financement a ses propres avantages en matière de simplicité, de souplesse, et de rapidité du déroulement de l'opération de paiement. Les co-contractants choisissent la technique de paiement la plus avantageuse et qui répond à leurs besoins.

Le degré de confiance entre l'acheteur et le vendeur est un élément déterminant dans le choix de la technique de paiement.

Chapitre 3 :
Etude de cas pratique

Introduction

Les résultats de la recherche documentaire présentés dans la partie théorique ont permis de cerner les concepts clés relatifs au champ de la recherche. Ces concepts sont d'une grande utilité pour notre étude pratique. Ils vont notamment nous aider à apporter les premiers éléments de réponse à la problématique de la recherche.

Nous avons divisé ce chapitre en trois sections. Nous allons présenter dans la première section la banque d'accueil qui est le CPA Bab-Ezzouar. Ensuite nous avons procédé dans une deuxième section à une analyse d'un dossier d'importation par le biais du crédit documentaire au sein du CPA agence Bab-Ezzouar et aussi à une étude comparative des coûts exigés dans chaque mode de paiement. Nous aborderons dans une troisième section l'entretien avec le directeur central du CPA Bab-Ezzouar qui nous a permis d'avoir une compréhension plus claire des techniques de paiement. Nous avons également mené dans la section (3) une étude prévisionnelle des modes de paiement les plus utilisés durant l'année 2019.

Section 1: Présentation de l'organisme d'accueil

A cette présente section, nous essayerons de faire un petit aperçu sur l'historique du CPA, exposer son organigramme, parler de ses missions et ensuite nous adressons la structure et l'organigramme de la direction des opérations extérieures e l'agence CPA 164 de Bab-Ezzouar, Alger.

1. Historique

Le crédit populaire d'Algérie est une banque commerciale et universelle créée par l'ordonnance n°66-366 du 29/12/1967. Ses statuts ont été définis par l'ordonnance n°67-78 du 11/03/1967, sur les structures des banques populaires qui existaient à l'époque coloniale (dissoutes au 31/12/1966).

Le CPA, soumis à la législation commerciale, avec la promulgation de la loi portant sur l'autonomie des entreprises, est devenu une entreprise publique et autonome, avec une forme juridique de société par action (SPA) et est, de ce fait, inscrit au registre du commerce d'Algérie, avec au passage ses statuts qui ont été adaptés à la nouvelle conjoncture économique.

Depuis 1966, 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. Avec un capital de 15 millions de dinars, le CPA a hérité ainsi les activités gérées auparavant par la banque populaire (telle que la banque populaire commerciale et industrielle à Alger, Oran, Annaba et Constantine) ainsi que d'autres banques : banque Alger Misr, Société marseillaise du crédit et Compagnie française de crédit et de banque (CFCB).

En 1985, la structure du CPA donne naissance à la banque de de développement local par cession de 40 agences, le transfert de 550 employés et cadres et 89 000 comptes clientèles.

Définir par ses statuts comme banque universelle, le CPA a pour missions de promouvoir le développement du BTPH, les secteurs de la santé et du médicament, le commerce et la distribution, l'hôtellerie et le tourisme les médias, la PME/PMI et l'artisanat.

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 toutes entreprises, mobiliser pour le compte d'autrui tous crédits consentis par d'autres institutions.

Suite à la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, suscitée, le CPA est devenu une entreprise publique économique, dont le capital est la propriété exclusive de l'état.¹

Depuis 1966, en vertu de l'ordonnance relative à l'agence des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont placées sous tutelle du ministère des finances.

Après avoir satisfait aux conditions d'éligibilité prévues par les dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit (loi 90/10 avril 1990), le CPA a obtenu, le 7 avril 1997 (la décision n°02/97 du 06/04/1997 du conseil de la monnaie et du crédit portant agrément du Crédit Populaire d'Algérie SPA) son agrément du Conseil de la monnaie et du crédit, devenant ainsi la deuxième banque en Algérie à être agréée.

Le tableau suivant résume le réseau d'exploitation de la banque CPA :

Tableau n°15: Le réseau d'exploitation du CPA

	En chiffre
Nombre d'agence	129 agences
Groupes d'exploitation	15 groupes
Effectif	4 683 agents (75% affectés au réseau d'exploitation).

Source : élaboré par nos soins

2. Capital et siège sociale du CPA

Le capital social de la banque, initialement fixé à 15 millions de DA, a évolué comme suit :

Tableau n°16 : Le capital social du CPA

Année	Capital social
1966	15 millions DA
1983	800 millions DA
1992	5,6 milliards DA
1994	9,31 milliards DA
1996	13,3 milliards DA
2000	21,6 milliards DA
2004	25,3 milliards DA

2007	29,3 milliards DA
2010	48 milliards DA
2014	48 milliards DA

Source : document interne du CPA

3. Missions et objectifs du Crédit Populaire d'Algérie

Les principaux objectifs des crédits populaires algériens sont les suivant :

- L'exécution de toutes opérations de crédits et de banques ;
- Recevoir des dépôts et accorder des crédits ;
- Prendre des participations dans le capital des entreprises ;
- Mobiliser pour le compte d'autrui tous crédits consentis par d'autres institutions ;
- La promotion de l'activité et du développement de l'artisanat, de l'hôtellerie, de tourisme, de la pêche, de distribution, de commercialisation, de service et de petites et moyennes entreprises de toutes natures.

La rentabilité, la solvabilité, la qualité et l'innovation constituent les principaux objectifs du CPA¹.

4. Collecte des ressources

4.1. Evolution des ressources globales

Le volume des ressources globales s'était établi, au 31 décembre 2003, à 313 271 millions de DA, contre 281 314 millions de DA en 2002. Le flux additionnel est de 31 957 millions de DA représentant un taux d'accroissement de 13,3%.

4.2. Ressources en dinars

Cette catégorie de ressources clientèle est en nette progression. Son niveau passe de 235 189 millions de DA en 2002 à 263 220 millions de DA en 2003, soit un flux additionnel de 28 431 millions de DA, représentant un taux d'évolution de 12%.

¹ Document interne du CPA

4.3.Ressources en devises

Les ressources en devises représentaient 8,8% des ressources globales. Elles ont enregistré un flux additionnel de 1 032 millions de DA, soit un taux d'accroissement de 4%.

4.4.Ressources extérieures

La part des ressources extérieures dans le total des ressources de la banque était de 7% en 2003, pratiquement identique à celui de 2002. Toutefois l'encours global de cette catégorie de ressources a connu un accroissement de 13%. Passant de 19 448 millions de DA en 2002, à 21 942 millions de DA en 2003.

4.5.Comptes clientèle

Les comptes clientèles ont enregistré, en 2003, un taux d'accroissement de 6%, pour atteindre 1 121 544 unités. Le nombre de comptes additionnels est de 63 150 comptes.

5. L'organisation des agences CPA

En 1995, le réseau d'exploitation de la banque, à travers sa structure de base, qui est l'agence, a connu une réorganisation de son espace physique et professionnel de travail, autour de deux axes essentiels, que sont le front office (Traitement des opérations au guichet) et back office (Traitement des opérations en arrière guichet).

Le schéma organisationnel de l'agence devait constituer le couronnement du processus de généralisation de la nouvelle solution informatique à tout le réseau d'exploitation de la banque d'une part, au lancement et la mise en œuvre de son système d'information spécialisé d'autre part.

Les contraintes nées de l'environnement externe de la banque n'ont pas permis la réalisation conjuguée et synchronisée des différents volets du plan de modernisation de l'établissement à travers notamment, la mise en œuvre de l'installation complète de son nouveau système d'information et sa connexion sur le réseau de télétransmission des données conçu au plan interbancaire.

Partant de ce qui précède, il devait impératif, compte tenu des objectifs de redressement et de croissance que s'est assigné la banque dans le cadre de son plan de développement à court et à moyen terme, de reconsidérer l'organisation ancienne du réseau d'exploitation et instituer

en privilégiant la mise en place d'organigrammes adaptés, qui tiennent compte des évolutions économiques et sociales enregistrées par les structures de la banque.

En conséquence, les schémas types sont adaptés pour chaque catégorie d'agences dont le nombre est fixé à trois et aux tâches qui leurs sont assignées en tenant compte des principaux paramètres suivant :

- La nature des activités déléguées ;
- le volume de traitement des opérations ;
- Le niveau de développement économique de l'environnement de l'agence ;
- Les orientations et la stratégie arrêtées par la direction générale en matière de politique de développement du portefeuille et les activités de la banque au plan régional et national.

Cette approche doit, dans sa mise en œuvre, donner lieu à une classification des agences de la banque en trois catégories :

- Agence de 1ere catégorie ;
- Agence de 2eme catégorie ;
- Agence de 3eme catégorie.

6. La clientèle du CPA

Comme toutes les autres banques commerciales, Le CPA a ses propres clients qui sont répartis en trois secteurs :

- **Secteur des particuliers** : Cette catégorie regroupe les salariés et les gens ayant une profession libérale. Par exemple : les avocats, les médecins,...etc.

Les agence détiennent les comptes de ces derniers et proposent plusieurs produits parmi lesquelles les différents types de crédit.

- **Secteur privé** : Soit des SARL, EURL, SNC, ou encore SPA.
- **Secteur public** : Port, GTH...

7. Les produits et services proposés par le CPA

Le CPA propose à ses clients une variété de produits financiers et de services afin de satisfaire leurs besoins, et parmi ces produits et service on site :

- **En matière de crédit**

Crédit immobilier ;

- Crédit à la consommation ;
- Crédit normaux tel que : Crédit d'exploitation et crédit d'investissement ;
- Crédit par signature tel que : les cautions ;
- PROLIB ;
- PROMED.

- **Produit monétique**

- Carte visa ;
- Carte interbancaire (CIB);
- Terminal de paiement électronique (TPE);
- Location de coffre clientèle e-banking;
- Compte d'épargne;
- Compte courant ;
- Placement à terme BDC;
- Transfert d'un compte vers autre;
- Carte retrait;
- E-banking;
- E-paiement;
- Sms carte.

- **Les opérations du commerce international**

- Le transfert libre;
- La remise documentaire;
- Le crédit documentaire.

8. Présentation de l'agence d'accueil CPA Bab-Ezzouar agence 146

Après le phénomène de la globalisation, la plupart des agents économiques se sont orienté vers les marchés financiers où ils ont trouvé de meilleures conditions afin de financer leurs activités. La banque à vue sa fonction se dégrader et pour garder son existence, elle a opté pour l'innovation et la diversification de ses activités pour s'insérer dans l'économie de marché.

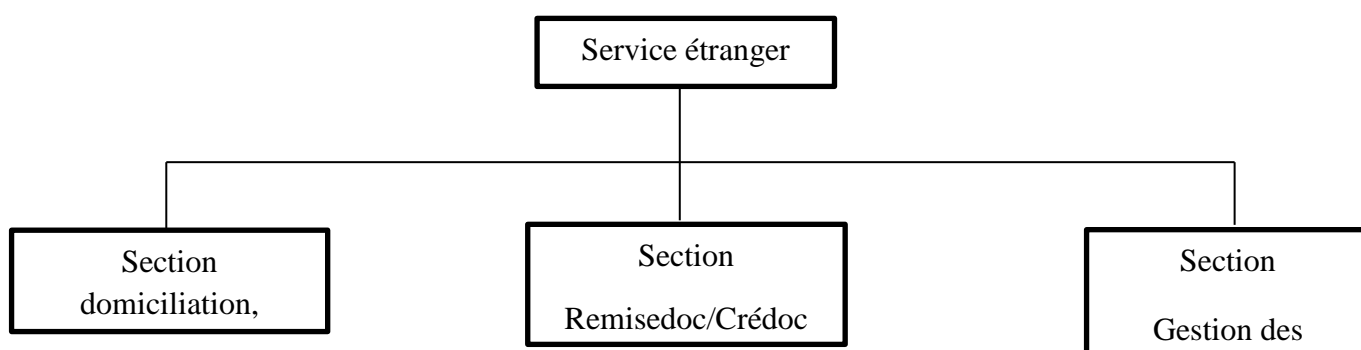
A cet effet, l'organisation des banque dû à changer, et son organigramme a pris volume, ainsi celui de l'agence CPA 146 de Bab-Ezzouar est adressé comme suit : **(Voir annexe 1)**

Parmi ces plusieurs service, c'est au niveau de service extérieur nous avons effectué notre stage. Ce service prend en charge la réalisation de toute opérations en relations avec l'étranger ; de façon à satisfaire sa clientèle, tout en prenant en considération la réglementation algérienne en vigueur, en matière d'opération du commerce extérieur, de change et de transfert de capitaux.

8.1. Organisation administrative du service étranger

Pour mener à bien ses missions et activité, le service extérieur, doit avoir une structure administrative bien organisé. Pour le cas de l'agence CPA 146, le service étranger est structuré de la manière suivante :

Figure n°6 : Schéma représentatif de la structure du service extérieur



Source : CPA agence 146 Bab-Ezzouar

8.1.1. Section domiciliation, transfert de rapatriement

Elle a pour tâche de :

- ✓ Domicilier les dossiers Import-export ;
- ✓ Apurer les dossiers domiciliés ;
- ✓ Traiter les ordres de transfert libre ;
- ✓ Suivre les comptes spéciaux ;
- ✓ Elaborer des statistiques destinées à la hiérarchie.

8.1.2. Section remise documentaire/crédit documentaire

Elle est chargée de :

- ✓ Recevoir, contrôler et traiter les ordres d'ouverture du crédit documentaire ;
- ✓ Notifié l'ouverture des Crédoc export aux bénéficiaire ;

- ✓ Contrôler les documents de réalisation de Crédoc et aviser l'ordonnateur de leur arrivées ;
- ✓ Traiter les remises documentaires à l'import et à l'export ;
- ✓ Traiter les ordres de transfert entrant dans le cadre Crédoc/Remdoc import ;
- ✓ Elaborer les statistiques destinées à la hiérarchie.

8.1.3. Section gestion des contrats

Cette section est chargé du traitement et suivi des opérations documentaire assortis de financements extérieurs, elle a pour missions essentiel de :

- ✓ Assuré avec les services de la direction de financement et de relations internationales ;
- ✓ la mise en place des crédits externes ;
- ✓ Assuré la gestion des contrats ;
- ✓ Contrôler les documents de réalisation des contrats et aviser les ordonnateurs de leur arrivés ;
- ✓ S'assurer du suivi des crédits extérieurs ;
- ✓ Assurer l'octroi des garanties usuelles en matière du commerce extérieur est veillé à la perception des commissions et taxes ;
- ✓ Contrôler les échéanciers de remboursement ;
- ✓ Elaborer les statistiques destinées à la hiérarchie.

Section 02 : Etude de cas d'une opération d'importation par crédit documentaire :**1. L'identification des parties contractantes**

Le point de départ de l'étude de cas retenue, est la représentation des déférentes clauses de contrat commercial, qui est l'élément de base de toute opération commerciale.

1.1. Identification de l'importateur

Nous allons traiter le dossier d'une entreprise économique publique ALPAP (EPE/SPA ALPAP), importatrice et exportatrice des papiers et dérivés du papier, ayant son siège social à Alger, et est domiciliée au CPA.

1.2. Identification de l'exportateur

Il s'agit d'une société Espagnol TORRASPAPEL S.A, son siège social se trouve à Barcelone, Espagne.

1.3. Objet du contrat

Le contrat a pour objet d'importer du PAPIER COUCHE EN FORMAT désigné à la revente.

Le donneur d'ordre : EPE/SPA ALPAP ;

Le bénéficiaire : TORRASPAPEL S.A Espagne ;

La banque domiciliataire : Le CPA agence Bab Ezzouar (146) ;

La banque émettrice : Crédit populaire d'Algérie (CPA) ;

La banque notificatrice/confirmatrice : Banco Arab Espanol ;

La banque du fournisseur : AresBank ;

La durée du contrat (livraison de produit) : 95 jours ;

Le montant de la marchandise : Sur la base des conditions fixées au contrat, le montant s'élève à la somme de :

En chiffre : 420 500,00 EUR ;

En lettre : Quatre cent vingt mille cinq cents euros avec une tolérance de +/- 5%

L'incoterm utilisé : CFR Port Alger Incoterms 2010 ;

Le mode de règlement (le type du crédit documentaire) : Crédit documentaire irrévocable et confirmé.

1.4. Mode et condition de paiement

Le présent CREDOC est payable comme suit :

EPE/SPA ALPAP se libéra des sommes dues au fournisseur TORRASPAPEL S.A au titre du présent contrat par un crédit documentaire irrévocable et confirmé auprès de : BANCO

ARAB ESPAGNOL, S.A. Paseo de la Castellana 257 Madrid, libérable à 95 jours date de BL et ce indépendamment des documents devant être adressés directement à EPE/SPA ALPAP par :

- Facture commerciale originale, détaillée : mentionnant les références, quantités et désignation de chaque article, son prix unitaire et son total, mentionnant les frais du fret CFR et le bénéficiaire en 08 exemplaires ;
- 2/3 de connaissance maritimes originaux ‘on board ‘ et une copie non négociable établies à l’ordre du Crédit Populaire d’Algérie ;
- 02 copies certificat d’origine établi et signé par la chambre de commerce du pays de l’exportateur ;
- 02 copies certificat de contrôle de qualité de la marchandise ;
- 01 copie liste de colisage ;
- Attestation du bénéficiaire certifiant avoir transmis par courrier DHL ou similaire à l’ordonnateur : 1/3 connaissance maritime original + facture commerciale originale + déclaration d’exportation + EUR 1 pour les pays de l’UE.

1.5.Assurance-Dédouanement

La marchandise, objet du présent marché, sera assurée contre les risques de transport maritime par EPE/SPA PAPEL, les frais de douane et taxes en Algérie seront prise en charge par EPE/SPA PAPEL.

2. La mise en place du crédit documentaire

La réalisation du crédit documentaire se fait sur plusieurs étapes :

2.1.L’ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque CPA, agence Bab Ezzouar 146

Pour ouvrir le dossier de domiciliation, l’importateur doit présenter à sa banque deux demandes de domiciliation remplies par lui-même (**Voir annexe 2**), et 03 factures pro-forma (**Voir annexe 3**), deux attestations taxe de domiciliation revente en état.

La facture Pro-forma qui contient les informations suivantes :

Le nom et le siège social de l’exportateur tête : TORRASPAPEL, Carrer de Llull, 331, 08019, Barcelone, Espagne ;

Numéro de la facture pro-forma : 39352 ;

La date de la facture pro-forma : 03/04/2018 ;

Le nom et le siège du destinataire : EPE/SPA ALPAP, Maison de la presse Abdelkader Safir, 02 Rue Farid Zouioueche-Kouba, Alger ;

La description du produit : L'expédition de 595 tonnes de papier couché en format ;
Montant total : 420 500.00 EUR ;

Paiement : Par lettre de crédit documentaire irrévocable et confirmé, payable à 95 jours date de BL.

Condition de la L/C

- **Validité :** 95 jours ;
- **Expédition partielle :** autorisée ;
- **Lieu d'embarquement :** Port de Barcelone, Espagne ;
- **Lieu de destination :** Port d'Alger, Algérie ;

Après l'acceptation de la demande, l'agent chargé de l'étude procède à l'ouverture du dossier de domiciliation en attribuant un numéro de domiciliation..

2.2.L'attribution d'un numéro de domiciliation

Après vérification des mentions importantes et des documents cités, l'agence procède à la domiciliation de la lettre de crédit sur le système pour l'obtention du numéro d'ordre qui sera attribué au dossier L/C jusqu'au règlement et apurement de l'opération. Le cachet domiciliation importation sera apposé sur la facture pro-forma et deux attestations de taxe de domiciliation.

2.3.L'ouverture d'une fiche de contrôle

- **Nom de la banque domiciliaire :** Crédit Populaire d'Algérie, Agence Bab-Ezzouar 146 ;
- **Numéro de guichet intermédiaire :** 5096 ;
- **Nom de l'exportateur :** TORRASPAPEL S.A Espagne ;

Nom et adresse de l'importateur : EPE/SPA ALPAP, Maison de la presse Abdelkader Safir, 02 Rue Farid Zouioueche-Kouba, Alger.

2.4.L'ouverture de crédit documentaire import

L'ouverture du crédit documentaire est effectuée par le CPA agence Bab-Ezzouar 146 sur demande de son client (EPE/SPA ALPAP). Au terme de la facture entre le client et son fournisseur (TORRASPAPEL S.A), ce dernier a exigé d'être payé par crédit documentaire irrévocable et confirmé. Cette ouverture consiste :

Pour l'importateur

Une fois la domiciliation faite, l'importateur reçoit par la suite un pli cartable par la société de transport X qui remettra à sa banque, les documents suivants :

- (1) facture pro-forma domicilié ;
- (1) demande de domiciliation ;
- (1) demande d'ouverture de crédit documentaire (**Voir annexe 4**); imprimée et fournie par la banque et remplie par l'importateur où il mentionne les éléments suivants :
 - La forme du crédit : L/C irrévocable et confirmé ;
 - La date de validité : 20/08/2018 ;
 - Le donneur d'ordre : EPE/SPA ALPAP ;
 - Bénéficiaire : TORRASPAPEL S.A ;
 - Montant en chiffre : 420 500.00EUROS ;
 - Montant en lettre : Quatre cent vingt mille cinq cent EUROS ;
 - Nature de la facture : Papier ;
 - Incoterm : CFR Port d'Alger, suivant l'incoterms 2010 ;
 - Banque du bénéficiaire : Ares Bank ;
 - Expédition partielle : autorisée ;
 - Transbordement : interdite ;
 - Lieu d'embarquement : Port de Barcelone, Espagne ;
 - Lieu de destination : Port d'Alger, Algérie ;
 - La description du produit : Papier Couché 2 faces ;
 - Avec facture pro-forma N° : 39352 du 03/04/2018 ;
- Documents exigés :
 - Facture commerciale originale, détaillée : mentionnant les références, quantités et désignation de chaque article, son prix unitaire et son total, mentionnant les frais du fret CFR et le bénéficiaire en 08 exemplaires ;
 - 2/3 de connaissance maritimes originaux 'on board ' et une copie non négociable établis à l'ordre du Crédit Populaire d'Algérie (**Voir annexe 5**) ;
 - 02 copies certificat d'origine établi et signé par la chambre de commerce du pays de l'exportateur ;
 - 02 copies certificat de contrôle de qualité de la marchandise (**Voir annexe 6**) ;

- 01 copie liste de colisage ;
- Attestation du bénéficiaire certifiant avoir transmis par courrier DHL ou similaire à l'ordonnateur : 1/3 connaissance maritime original + facture commerciale originale + déclaration d'exportation + EUR 1 pour les pays de l'UE (**Voir annexe 7**).

Assurance : La marchandise, objet du présent marché, sera assurée contre les risques de transport maritime par EPE/SPA PAPEL, les frais de douane et taxes en Algérie seront prise en charge par EPE/SPA PAPEL, ceux à l'étranger à la charge du bénéficiaire TORRASASPAPPEL S.A ;

- Achat de devise : le risque de change est supporté par l'importateur ;

Le client sollicite à sa banque le report de domiciliation des documents reçus qui contient (certificat d'origine, facture d'origine...), qui permettra le dédouanement de la marchandise sans attendre que les documents parviennent par le canal bancaire.

Pour le banquier

Il est nécessaire aussi de contrôler la position de compte bancaire du client (importateur) ainsi que sa signature apposée puis, le préposé passe à la comptabilisation de l'opération.

Vu que le client bénéficie d'une ligne de crédit à 100%, cette L/C ne sera pas provisionnée.

L'agence procède elle-même au traitement d'ouverture du crédit documentaire, et pour cela le banquier utilise un logiciel DELTA SYSTEME (**Voir annexe 8**) et dont ce dernier remplit les informations suivantes :

- Type de crédit : CREDOC à vue provision ;
- Le bénéficiaire : TORRASASPAPPEL S.A ;
- La devise : Euro
- Le nom et l'adresse de bénéficiaire : Carrer de Llull, 331, 08019, Barcelone, Espagne ;
- Le numéro de compte client : 46170542XX-XX
- La banque du bénéficiaire : ARES Bank ;
- Incoterm : CFR Port d'Alger, incoterms 2010 ;
- Description de la marchandise : Papier Couché 2 faces ;

- Le montant en euro : 420 500.00 EUR ; avec :
 - Taux de change : 137,4765 ;
 - Le montant en dinars : 57.808.868,25 DZD ;
 - Commission d'ouverture : 3.000 ,00 DZD ;
 - Frais SWIFT : 2.500,00 DZD ;
 - Commission d'engagement : 2.869,91 EUR ;
 - Commission de règlement : 105,01 EUR.

3. La réalisation de crédit documentaire import

L'exportateur est notifié de l'ouverture de crédit documentaire à sa valeur. Il a procédé alors à l'expédition de la marchandise (Papier Couché 2 faces). Lorsque la marchandise est parvenue au port l'Alger, le client doit attendre que les documents parviennent par le canal bancaire pour pouvoir dédouaner sa marchandise. Une fois que les documents arrivent à l'agence de Bab-Ezzouar, le client doit se présenter à la banque pour que cette dernière endosse le connaissement à son nom afin qu'il puisse dédouaner la marchandise. Le service douanier délivre un exemplaire déclarant « D10 » au client lors de la prise en possession de la marchandise.

En même temps, le fournisseur remet les documents à sa banque qui prend en charge ce dossier de crédit documentaire. La banque (notificatrice) les transmet à la Direction des opérations documentaire qui les vérifie s'ils sont conformes aux termes et conditions du crédit puis elle les transmet à son tour à la banque CPA par un bordereau d'envoi, pour qu'elle procède au règlement.

Si les documents sont conformes, la banque CPA s'engage à son tour à créditer le compte de la banque confirmatrice en lui envoyant un avis de paiement par le biais de DMFE, qui envoi à son tour à la banque CPA une copie SWIFT envoyée au correspondant et un avis de débit du règlement de la valeur des documents.

4. L'apurement du dossier et la déclaration à la banque d'Algérie

Dans cette partie le travail est comme suit :

- Faire des réclamations des documents douaniers (exemplaire banque) ;
- Une fois la déclaration douanière établie, réclamer les documents douaniers et constituer le dossier pour l'apurement auprès de la banque d'Algérie qui sont:

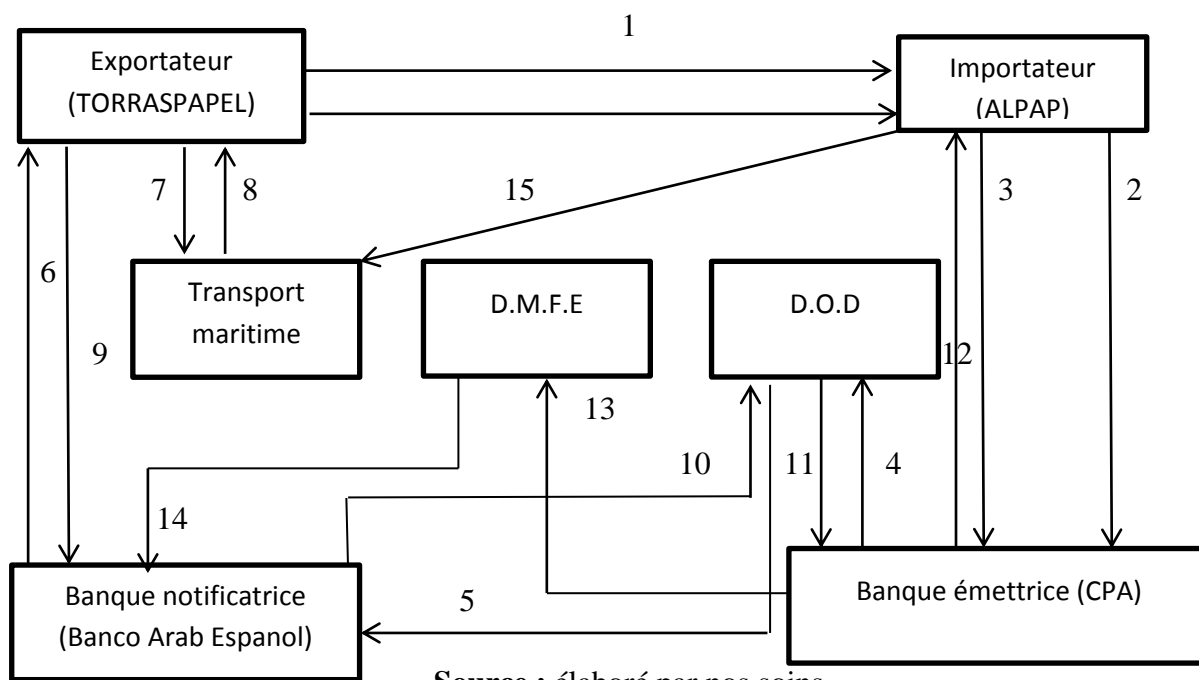
- Demande de domiciliation ;
- Attestation de la taxe de domiciliation revente en état ;
- Facture original ;
- Facture pro-forma ;
- Titre de transport ;
- D10 exemplaire banque ;
- Certificat original ;
- Certificat de contrôle de qualité ;
- Formule 4 ;
- Copie avis de débit ;
- Copie SWIFT ;
- La levée de Réserve transmise par le CPA/BAB-EZZOUAR.

5. Récapitulatif du déroulement du CREDOC au niveau du CPA

Les étapes de déroulement d'un crédit documentaire import où l'importateur est EPE/SPA ALPAP et l'exportateur est La Société TORRASPAPPEL S.A Espagne se présentent dans les points suivants :

1. L'importateur EPE/SPA ALPAP et le vendeur la société TORRASPAPPEL S.A Espagne concluent une facture d'achat de papiers couché 2 faces d'une valeur 420.500,00 EUR dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement ;
2. l'importateur EPE/SPA ALPAP se domicilie auprès de la banque CPA au niveau de l'agence CPA BAB-EZZOUAR 146 ;
3. L'importateur (donneur d'ordre) demande a sa banque CPA (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (TORRASPAPPEL S.A Espagne) ;
4. La banque émettrice le CPA donne l'ordre à la DOD d'ouvrir le crédit documentaire en faveur du vendeur (TORRASPAPPEL S.A Espagne) ;
5. La DOD rédige un avis d'ouverture selon un message SWIFT MT 700(**Voir annexe 9**) dont sont mentionnés (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité, la nature de marchandise, les documents requis) et le transmet à la banque notificatrice Banco Arab Espanol ;

6. La banque notificatrice Banco Arab Espanol informe l'exportateur TORRASPAPEL S.A Espagne de l'émission du crédit documentaire en sa faveur ;
7. Le vendeur expédie la marchandise selon l'incoterm CFR port d'Alger ;
8. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transport remet au vendeur le connaissance ;
9. Le vendeur transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice Banco Arab Espanol ;
10. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice Banco Arab Espanol vérifie leur conformité si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque Banco Arab Espanol les transmet à la DOD ;
11. La DOD vérifie à son tour les documents reçus, et les transmet à la banque émettrice le CPA ;
12. La banque émettrice le CPA reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle les remet à l'importateur (EPE/SPA ALPAP) ;
13. Le CPA donne à la l'ordre DMFE de payer l'exportateur (TORRASPAPEL S.A Espagne) ;
14. DMFE paye l'exportateur ;
15. L'importateur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

Figure n° 7: Schéma récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.

Analyse des résultats

L'étude de ce dossier d'importation nous amène aux remarques suivantes :

- L'importateur **EPE/SPA ALPAP** Et l'exportateur **TORRASPAPEL S.A** ont opté pour un crédit documentaire irrévocable et confirmé lors des négociations afin de garantir sureté de l'opération ;
- L'exportateur a fourni les documents jugés conformes, en respectant les délais et les conditions du contrat ;
- Une fois la banque débite le compte du client, ce dernier prend possession de sa marchandise commandée ;
- Les banques impliquées (Crédit populaire d'Algérie, Banco Arab Espanol, Ares Bank) ont veillé sur le bon déroulement de la procédure d'importation et sous leur responsabilité ;
- On a constaté une lourdeur dans les procédés administratifs, cette lourdeur est exprimée par le nombre de documents exigés dans chaque étape de l'opération

6. Etude comparative entre les trois techniques de paiement

Dans le but d'effectuer une comparaison entre les trois techniques de paiement utilisées dans le commerce extérieur, le cas pratique traité ci-dessus avec crédit documentaire a été

simulé et traité par remise documentaire puis par transfert libre, les frais et les commissions ont été déterminés et sont consignés dans le tableau suivant :

Tableau n°17: Comparaison entre le coût de commission du crédit documentaire, de la remise documentaire et du transfert libre.

	CREDOC	REMDOC	Transfert libre
Montant de la marchandise	57.808.868,25 DZD (420 500.00*137,4765)	57.808.868,25DZD	57.808.868,25 DZD
Commission de domiciliation	3.000 DZD	3.000 DZD	3.000 DZD
Commission d'ouverture	3.000 ,00 DZD	0	0
Commission d'engagement	394.545,18212 DZD (2869,91*137,4765)	0	0
Frais Swift à l'ouverture	2.500,00 DZD	0	0
Commission d'acceptation	0	3.000 DZD	0
Commission de règlement	14.436,40727DZD (105,01*137, 4765)	14.436,40727 DZD	14.436,40727 DZD
Commission de règlement BA (1% montant de crédit)	57.624,43695 DZD	57.624,43695 DZD	57.624,43695 DZD
Frais Swift au règlement	2.500,00 DZD	2.500,00 DZD	2.500,00 DZD
Total commissions HT	477.790,4576 DZD	80.745,20898 DZD	77.745,20898 DZD
TVA 19%	90.780,18695 DZD	15.341,58971 DZD	14.771,58971 DZD
Total commission TTC	568.570,6446 DZD	96.086,79868 DZD	92.516,79868 DZD

Source : élaboré par nos soins

Analyse des résultats

- Les trois modes de paiements n'induisent pas les mêmes frais et commissions (on constate que le transfère libre est le mode de paiement le moins couteux) ;
- Les commissions sont plus importantes pour le crédit documentaire vient ensuite la remise documentaire, puis le transfert libre ;
- Le crédit documentaire semble être le plus couteux parmi les trois techniques, et ce, à cause de la panoplie des commissions y afférées.

7. Extrapolation de l'étude pour la l'année 2019

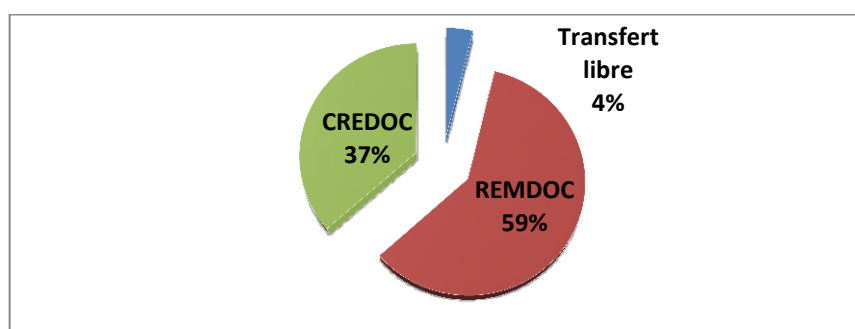
Cette étude a été élaborée à partir des banques des données du système d'information douanier qui traite les importations à l'échelle nationale selon le mode de financement sur la période qui s'étale entre 2013 et 2018 et par l'utilisation du logiciel Excel ,on a projeté cette étude sur la l'année 2020 pour déterminer les prévisions sur l'évolution des trois modes de financement.

Tableau n°18 : Répartition des importations par mode de financement (période 2013-2018)

Mode de financement	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Transfert libre	1 519	1 615	1 787	1 669	1643	1 767
REMDOC	29 395	32 013	30 422	28 096	28 039	27 516
CREDOC	24 095	24 934	19 475	17 321	16 261	16 906

Source : Direction générale des douanes

Figure n°8 : Répartition des importations par mode de financement (année 2018)



Source : Direction générale des douanes.

Tableau n°19: Réparation prévisionnelle des importations par mode de financement (année 2019)

Mode de financement	2019
Transfert libre	1821,72381
REMDOC	28711,6672
CREDOC	18872,60686

Source : élaboré par nos soins.

Analyse des résultats

- On constate selon les prévisions que RAMDOC et CREDOC sont les techniques les plus utilisés en Algérie ;
- Selon les prévisions, on constate les co-contractants vont opter pour la remise documentaire qui est un moyen de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les parties contractantes. Dans le cas contraire, elle devient un moyen incertain et expose l'exportateur à de grands risques.

Section 03 : Etude qualitative

Dans cette partie de l'étude nous allons opter pour une démarche qualitative à travers un entretien directif avec le Chef de Service Central du CPA, puis nous analyserons les données collectées au cours de notre entretien.

Cette enquête aura pour objet d'évaluer l'efficacité et les limites du crédit documentaire, Nous tenons à rappeler que cette dernière est liée au cas présenté précédemment.

1. Le choix de l'étude qualitative

Afin de donner une suite logique à notre recherche, nous nous sommes orientés vers une enquête qualitative dans le but de savoir l'efficacité et les limites du crédit documentaire.

1.1. Définition de l'étude qualitative

Les études qualitatives sont des études à caractère intensif, elles utilisent comme procédure de récolte de données une approche ouverte non directive, permissive et indirecte des personnes interrogées.

Les études qualitatives par communication visent un approfondissement du sujet traité. Le mode d'interrogation est non-structuré et le nombre de contact y est relativement peu élevé.

Elles cherchent les causes, les fondements d'un comportement, d'une attitude, d'une perception.¹

1.1.1. L'entretien directif

C'est la forme d'interview où le degré de liberté est le plus réduit, c'est presque un questionnaire que l'on fait passer oralement. Toutes les questions sont prévues et non majoritairement improvisées au fil de la discussion. Le but visé avec ce type d'entretien est la vérification de points précis ou le recueil d'éléments d'information de détail.

Dans ce type le chercheur dirige la communication, il pose des questions liées au sujet de sa recherche. Ce type permet d'approfondir le sujet de recherche.²

¹ GAUTHY-SINECHAL, (M), VANDERCAMMEN, (M) : « Etudes de marchés : Méthodes et outils », Edition de Boeck université, Bruxelles, 3eme Edition, 2010, P93-94.

² CHABANI, (S) et OUACHRINE, (H), « Guide de méthodologie de la recherche en sciences sociale », Tabel impression, 1ère édition, Alger, P72.

1.1.2. L'objectif d'un guide d'entretien

La collecte d'informations pour notre étude se fera à travers un entretien directif, définis aux préalable, la personne interrogée est amenée à répondre aux questions en toute liberté, tout en laissant une certaine marge de manœuvre à l'intervieweur pour pouvoir arrivé à les points qui nous amènent à bien résoudre notre problématique.

1.1.3. La construction du guide d'entretien

Les étapes de la création d'un guide d'entretien sont très importantes pour la réussite de l'entretien afin d'être sûr de ne pas oublier aucun détail qui pourrait nuire aux résultats de l'enquête. Un bon guide d'entretien doit être composé de la façon suivante :

- Phase d'ouverture : présentation du sujet en restant assez évasif pour ne pas trop influencer l'interviewé ;
- Phase de centrage : on aborde chacun des sous thèmes afin d'obtenir le maximum de réponse ;
- Phase de l'approfondissement : creusé autour des axes clés de l'étude ;
- Phase de conclusion : remerciement.

1.1.4. Retranscription des entretiens

Toute les informations collectées ont été retranscrites par écrit sur un document « Word » afin de faciliter notre travail d'analyse. Après plusieurs relectures et à partir de notre problématique.

Nous avons opté pour une analyse de résumé à partir des informations collectées c'est-à-dire de faire un résumé de l'entretien et analyser ce qu'il ressort des résultats.

L'entretien est constitué de questions ouvertes en commençons par présenter l'organisme d'accueil ainsi la mission de l'interviewé.

2. Présentation de l'enquête

Afin de bien mener notre recherche, nous avons opté pour une étude qualitative auprès du CPA.

Pour expliquer cette méthode, nous allons suivre le plan suivant :

2.1.Objectifs de l'étude

Identifier le degré d'efficacité du crédit documentaire dans les opérations du commerce international.

2.2.Méthodologie et champ de l'étude

L'enquête est destinée au directeur du département du crédit documentaire du CPA à partir d'une interview, se déroulant en mois d'avril 2019 sur Alger.

3. Présentation et interprétation des résultats de l'entretien

Après avoir présenté les études envisagées et la méthodologie suivie pour mettre en évidence notre humble recherche, il est impératif de présenter les résultats de l'entretien afin d'évaluer l'efficacité du crédit documentaire.

L'Entretien est effectué avec le Chef de Service Central du CPA, Le 28/04/2019, bureau du directeur du département de crédit documentaire à 10h15.

Les réponses d'interviewé :

Monsieur, pourrez- vous nous donner une brève présentation de la banque CPA ainsi que votre mission ?

La banque CPA est une banque nationale créée en 1969, commerciale avec une forme juridique SPA. Sa mission principale est d'accorder des crédits et financer Toutes les opérations financières du secteur économique.

Je suis Chef de Service Central au niveau de la direction des opérations extérieures du CPA Bab-Ezzouar.

La loi de finance 2009 obligeant les clients à avoir recours au crédit documentaire, A-t-elle subi des modifications après?

Dans le cadre de la bonne gestion et du contrôle de toute transaction internationale, La loi de finance 2009 avait imposé le crédit documentaire comme un seul moyen de paiement. Cependant, la loi de finance a autorisé la remise documentaire en 2014, puis l'autorisation du transfert libre en 2016.

Quel est le mode de financement le plus utilisé dans votre agence ?

Le mode le plus choisi dans le CPA est la remise documentaire, son choix est dû aux avantages qu'elle présente tels que : les couts les moins élevés, la souplesse et la rapidité d'exécution, et ce contrairement au Credoc.

Je voudrais savoir si vous pensez, malgré la lourdeur administrative, que le crédit documentaire constitue un moyen de paiement idéal ?

Malgré cette contrainte, le crédit documentaire est considéré comme le moyen de paiement le plus sûr pour les deux parties exportateur et importateur.

Quels sont les montants de commissions appliqués pour une opération de transaction avec un crédit documentaire ?

Toute commission accordée dépend de la provision de devise mentionnée dans la formule 4. La banque prévoit des taux de commission, le choix dépend du mode de financement. Dans le cas où le client finance sa transaction à 100%, le taux appliqué est le plus faible soit 2,5%, dans le cas contraire, où le client opte pour un crédit, le taux sera plus élevé et peut atteindre jusqu'à 7,6%.

Quel est la forme du crédit documentaire la plus fiable ?

La forme de crédit documentaire la plus fiable est le crédit documentaire irrévocable et confirmé car le vendeur n'encourt aucun risque. Elle apporte un double engagement bancaire, le premier engagement de la part de la banque émettrice à travers la L/C, le second de la part de la banque confirmatrice matérialisé par le paiement des documents conformes.

Synthèse

Notre recherche nous a permis au final de résumer les points suivants :

- Le commerce extérieur est d'une complexité et incertitude qui nécessite des mesures de sécurité ;
- Le CREDOC présente un mode de paiement sûr par rapport au REMDOC et transfert libre qui procurent moins de sécurité pour les co-contractants ;
- La gestion administrative du CREDOC est très complexe vu les documents exigés pour l'ouverture d'un crédit documentaire, alors que la REMDOC et le transfert libre sont plus souples dans les transactions internationales ;
- Le CREDOC est largement coûteux suite à une panoplie des commissions ;
- Parmi toutes les techniques de paiement disponibles, les banques bénéficient beaucoup plus du crédit documentaire suite à l'augmentation des commissions qui lui sont associées ;
- Malgré les points négatifs du crédit, il demeure instrument idéal dans les relations entre les importateurs et les exportateurs. L'exportateur a l'assurance d'obtenir le règlement des marchandises fournies, s'il respecte les exigences de son client. L'importateur est certain que ce règlement ne se fera que contre la remise des documents prévus, sous la forme qu'il a prescrit ;
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise, il est donc prisé par les importateurs malgré les frais importants et la lenteur dans l'exécution.

Conclusion

Notre étude au sein du CPA agence Bab-Ezzouar 146, nous a permis de collecter les données nécessaires à notre travail de recherche et de répondre à la problématique et à notre questionnement. En outre, l'entretien réalisé avec le chef de service central du CPA nous a été d'une grande utilité dans l'avancement de notre travail de recherche.

Il a été constaté dans notre étude que le crédit documentaire demeure malgré sa complexité et son coût, le meilleur moyen de paiement car il apporte des garanties à l'exportateur et à l'importateur.

Conclusion générale

A travers l'étude théorique, le développement des échanges internationaux a pris de l'ampleur jour après jour, ce qui a nécessité la mise en place de plusieurs procédures afin de préserver les intérêts de toutes les parties impliquées. A cet effet, des moyens de paiement immédiats, et des techniques de financement ont été créés.

Cette recherche a pour ambition d'exposer les différentes techniques de paiement utilisées dans les banques pour financer les échanges internationaux.

Nous avons mis l'accent sur le crédit documentaire et son efficacité par rapport aux autres techniques de paiement et à quel point ce mode de paiement a pu satisfaire les intérêts des co-contractants que nous avons examinés dans la partie théorique.

Notre travail a pu éclaircir tous les avantages et inconvénients liés à chaque mode de paiement.

Pour mettre en œuvre l'étude théorique, nous avons effectué un stage pratique d'un mois au sein du CPA Bab-Ezzouar dans lequel nous avons traité une transaction à l'international d'une opération d'importation par un crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Afin de répondre à notre problématique principale, nous avons exploité toutes les informations recueillies auprès du CPA pour pouvoir dégager les constats sur les hypothèses exposées préalablement :

- La législation commerciale internationale a adopté des procédures en raison de l'incertitude et de la complexité des opérations commerciales. Les documents et les contrats fournissent un gage de sécurité pour les co-contractants, **ce qui confirme notre première hypothèse** présentée dans l'introduction générale.
- Il existe trois techniques de paiement dans les transactions internationales : le transfert libre, la remise documentaire et le crédit documentaire. Le choix de ces dernières dépend du degré de confiance entre l'opérateur et son partenaire commercial, **ce qui confirme la deuxième hypothèse.**
- **La troisième hypothèse est confirmée.** Nous avons constaté que le crédit documentaire est la technique de paiement idéale en termes de sécurité. Il apporte à l'exportateur l'assurance d'être payé et à l'importateur l'assurance d'avoir la marchandise conformément aux clauses du contrat commercial.

D'autre part, avec l'existence de plusieurs types de crédit documentaire, nous sommes arrivées à la conclusion que le crédit documentaire irrévocable et confirmé fournit une garantie quasiment totale à travers un double engagement bancaire. Il supprime le risque du non transfert, mais sans négliger que ce dernier va mener à un cout final plus élevé ce qui confirme la troisième hypothèse.

Malgré tous les avantages qu'il présente, le Credoc est considéré comme le moyen de paiement le plus complexe qui exige beaucoup de rigueur et de formalisme pour respecter les clauses et les délais, ainsi que les couts élevés qu'il comporte.

Durant la réalisation de ce travail de recherche au sein de la banque CPA, nous avons dégagé les observations suivantes :

- Nombre insuffisant d'employés chargé du commerce extérieur surtout compte tenu de la charge de travail ce qui entraine des retard dans le traitement des dossiers ;
- Une lenteur dans le transfert des documents au sein de la banque en raison de l'inexistence d'un système d'information interbancaire/inter-agence ;
- L'exigence d'un grand nombre de documents dans la constitution du dossier de crédit documentaire.

Nous avons rencontré des difficultés dans la réalisation de notre recherche. Nous n'avons pas eu accès à tous les documents considérés confidentiels.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

AVENEL, (J) et PEYRARD, (Max) « L'essentiel du risque de change et de ses instruments de couverture » Edition 01 Editeur Gualino, 2016.

BERNET RELANDE, (L), « Principe des techniques bancaires », 25^{ème} édition, Edition Dunod, Paris, 2008.

CAKIROGLU, (I.S), « Les opérations bancaires du commerce international », Edition Delmas, Paris, 2000.

DUHAUTBOUT, (D) et BRULE, (T) et CAURO, (P), « Transporter », 5eme édition, 2017.

Garsuault, (P) et PRIAMI, (S), « Opérations bancaires à l'international », 2eme édition, 2015.

GAUTHY-SINECHAL, (M) et VANDERCAMMEN, (M) : « Etudes de marchés : Méthodes et outils », Edition de Boeck université, Bruxelles, 3eme Edition, 2010.

HADDAD, (S), « Commerce international : Le crédit documentaire », Alger : Edition pages bleues, 2009.

JACQUE, (D) et ELEONORE, (V), « Pratique du commerce international », 26 édition, Edition Hatier, Paris, 2017.

KSOURI. (I), « Les opérations du commerce international », Edition BERTI, Alger, 2014.

LE GRAND, (G) et MARTINI, (H), « Management des opérations du commerce international », 6eme édition, Edition Dunod, Paris, 2003.

LEBOITEUX, (D), «Trade finance : principes et fondamentaux », Edition 2 Editeur : RB, édition 2017.

LEGRAND, (G) et MARTINI, (H), «Management des opérations du commerce international », Edition DUNOD, Paris, 1996.

LEGRAND. (G), et MARTINI, (H), « Commerce international », 3ème édition, Edition Dunod, Paris, 2010.

LIMOGES. (I), et MIVILLE-DE CHENE. (K), « *Le commerce international* », Edition GAETAN Morin, 2013.

MARTINI. (H), « Techniques de commerce international », édition DUNOD, 2017.

MEYER, (V), et ROLIN, « Technique du commerce international et techniques financières internationales », 7ème édition, Edition Economica.

Bibliographie

MONOD. (D), « Moyens et techniques de paiements internationaux », édition ESKA, Paris, 2002.

NAJI, (I), « le commerce international : théorie, technique et application », Edition Dunod, Paris, 2005.

NGOULOUBI, (A), « La trésorerie des entreprises », Editeur L'Harmattan, 2018.

NGUYEN-THE, (M), « Importer : Inclus les Incoterms 2010 », Edition 4, 2011.

OGEE, (S) et BREZILLION, (A) et ZYLBERG. (S), « Commerce international », Edition Nathan, Paris, 2011.

ROSSI, (T), « La garantie bancaire à première demande » Edition Méta, Paris, 1990.

Articles et textes réglementaires :

Article 2 alinéa (b) RUE 522.

Article 2 alinéa (d) RUE 522.

Article 23 de la LFC 2011.

Article 18 du règlement B.A n°91/12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations.

Article 4 du règlement n°07-01 du 03 Février 2007.

Convention de Varsovie du 12.10.1929.

ISO 9362 :1994 est une norme internationale intitulée Banque –Message bancaire télétransmis-code d'identification des banques élaboré par l'Organisation internationale de normalisation (ISO) et European committee for banking Standards (ECBS).

ISO 136162003 est une norme internationale intitulée banque et service financiers connexe- Numéro de compte bancaire internationale (IBAN) élaborée par l'organisation internationale de normalisation (ISO) et european comitée for banking standars (ECBS).

Autres documents :

Document interne du CPA.

MARTINI, (H), Séminaire sur «Le traitement des crédits documentaires»,21 et 22 février 2010.

Document interne de la direction générale de douane.

Bibliographie

Sites internet :

<http://www.comprendrelespaiements.com> <http://www.eur-export.com/français/apptheo/finance/instrutech/remisedoc.htm>

www.ebrd.com

www.imf.org

www.oecd.org

www.unctad.org

www.worldbank.org

www.wto.org

Rapports et documents administratifs :

Documents internes du Crédit Populaire d'Algérie

Table des matières

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Liste des abréviations.....I

Liste des figures.....II

Liste des tableaux.....III

Liste des annexes.....IV

Résumé.....V

Introduction générale.....A

Chapitre 1 : Introduction au commerce international

Introduction.....2

Section1 : Les éléments fondamentaux du commerce international.....3

1. Généralité sur le commerce international3

1.1. Définition du commerce international.....3

1.2.. Les accords pour développer les échanges.....3

1.2.1. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).....3

1.2.2. La conférence des nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED)...3

1.2.3. L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique (OCDE).....4

1.3. Les organismes pour financer les échanges.....4

1.3.1. Le fond Monétaire International (FMI).....4

1.3.2. La banque mondiale.....4

1.3.3. La banque Européenne pour la Recherche et le Développement (BERD).....5

2. documents Utilisés dans le commerce extérieur.....5

Table des matières

2.1. Les documents prix.....	5
2.1.1. La facture pro-forma.....	5
2.1.2. La facture définitive (commerciale).....	5
2.1.3. La facture consulaire.....	6
2.1.4. La facture douanière.....	6
2.1.5. La facture provisoire.....	6
2.1.6. La facture d'acompte.....	6
2.2. Les documents de transport.....	6
2.2.1. En matière du transport maritime.....	7
2.2.2. La lettre de transport aérien (airway bill).....	8
2.2.3. La lettre de voiture internationale CMR.....	8
2.2.4. Le Forwarder Certificate of Receipt (FCR).....	9
2.2.5 Le récépissé postal.....	9
2.3. Les documents d'assurance.....	9
2.3.1. La police au voyage.....	9
2.3.1.1. La police flottante, ou police d'abonnement.....	9
2.3.2. Les documents annexes.....	10
2.3.2.1 Le certificat d'origine.....	10
2.3.2.2. Le certificat de provenance.....	10
2.3.2.3. Le certificat du contrôle de qualité.....	10
2.3.2.4. Le certificat sanitaire ou phytosanitaire.....	10
2.3.2.5. Le certificat vétérinaire.....	11
2.3.2.6. Le certificat d'analyse.....	11

Table des matières

2.3.2.7. Le certificat d'usine.....	11
2.3.2.8. Le certificat des marchandises.....	11
2.3.2.9. Le certificat de poids et colisage.....	11
3. Les incoterms (International commercial terms).....	11
3.1. Définition des règles Incoterms.....	12
3.2. La classification des incoterms 2010.....	12
3.3. La distinction entre vente au départ et vente à l'arrivée.....	16
3.4. Les innovations des incoterms 2010.....	16
Section2 : La domiciliation bancaire.....	18
1. La domiciliation des importations.....	18
1.1. Définition.....	18
1.2. Conditions à la domiciliation.....	18
1.3. Procédure de domiciliation.....	18
1.3.1. Ouverture du dossier.....	19
1.3.2. Tenue des répertoires.....	19
1.3.3. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	19
1.3.4. Attestation de domiciliation.....	20
1.3.5. Comptabilisation de l'opération.....	20
1.4. Le règlement financier.....	21
1.4.1. Règlement avant dédouanement.....	21
1.4.2. Règlement après dédouanement.....	21
1.5. Déclaration d'apurement des dossiers.....	21
1.6. Gestion du dossier.....	22

Table des matières

1.6.1. Contrôle des engagements.....	22
1.6.2. Inventaire.....	22
1.6.3. Bilan du dossier.....	22
1.6.4. Décision du guichet domiciliation	22
2.1. Archivage du dossier.....	23
2. Domiciliation des exportations.....	23
2.1. Définition.....	23
2.2. Procédures de domiciliation.....	23
2.2.1. Ouverture du dossier.....	24
2.2.2. Tenue des répertoires.....	24
2.2.3. Attribution d'un numéro de domiciliation.....	24
2.2.4. Comptabilisation de l'opération.....	24
2.3. Règlement financier.....	24
2.4. Gestion du dossier.....	25
Section 3 : Les risques et les garanties du commerce international.....	26
1. Les risques et les garanties du commerce international.....	26
1.1. Le risque commerce.....	26
1.2. Le risque d'interruption de marché.....	26
1.3. Le risque politique	27
1.4. Le risque économique.....	27
1.5. Le risque de change.....	27
2. Les garanties bancaires dans le commerce international	28
2.1. Les types des garanties.....	28

Table des matières

2.1.1. La garantie de soumission (BID bond/ tender bond).....	28
2.1.2. La garantie de restitution d'acompte (advance payment).....	29
2.1.3. La garantie de bonne exécution ou de bonne fin (performance bond).....	29
2.1.4. La garantie de retenue de garantie (retention money gurante).....	29
2.1.5. Stand –by letters of crédit (LCSB).....	29
Conclusion.....	31
 Chapitre 2 : Les techniques de règlement du commerce international	
Introduction.....	33
Section 1 : Transfert libre	34
1. Définition.....	34
1.1. Déroulement et mécanisme d'un transfert libre.....	36
1.2. Avantages et inconvénients du transfert libre.....	36
Section 2 : Remise documentaire	38
1. Définition de la remise documentaire.....	38
2. Les intervenants dans la remise documentaire.....	38
3. Les différentes formes de la remise documentaire.....	39
4. Types de remises documentaires	39
4.1. La remise simple.....	39
4.2. La remise documentaire.....	40
5. Le déroulement de la remise documentaire.....	40
6. Avantages et inconvénients de la remise documentaire.....	41
6.1. Avantages.....	41
6.2. Inconvénients.....	42

Table des matières

Section3 : Crédit documentaire	43
1. Notions générales.....	43
1.1. Les règles et Usances Uniformes (RUU) en vigueur, n° 600 de la CCI.....	43
1.2. Définition des RUU.....	43
1.3. Les objectifs visés par ces règles n°600.....	43
2. Définition du virement SWIFT.....	43
2.1. Les types de message SWIFT.....	44
2.2. Les règles de fonctionnement.....	45
3. Définition du crédit documentaire.....	45
4. Les intervenants.....	45
5. Les différents types de crédit documentaire selon le critère de sécurité.....	47
5.1. Crédit documentaire irrévocable.....	47
5.2. Crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	47
6. Les différents types de crédit documentaire selon le critère de réalisation.....	47
7. Les différents types de crédit documentaire selon le critère de financement.....	48
7.1. Crédit revolving.....	48
7.2.Crédit documentaire transférable.....	48
7.3. Crédit adossé « back to back ».....	49
7.4. Crédit avec «red clause».....	50
8. Déroulement du crédit documentaire.....	51
9. Les caractéristiques du crédit documentaire.....	53
9.1. Les dates butoirs.....	53
9.2. Le pli cartable.....	54

Table des matières

9.3. Les réserves.....	54
10. Les risques du crédit documentaire.....	54
11. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	56
Conclusion.....	58
Chapitre 3 : Etude de cas pratique – cas CPA Bab-Ezzouar Agence 146	
Introduction.....	60
Section 1 : Présentation de l’organisme d’accueil.....	61
1.Historique.....	61
2. Capital et siège sociale du CPA.....	62
3. Missions et objectifs du crédit populaire d’Algérie	63
4. Collecte des ressources.....	63
4.1. Evolution des ressources globales.....	63
4.2. Ressources en dinars.....	63
4.3. Ressources en devises.....	64
4.4. Ressources extérieures.....	64
4.5. Comptes clientèle.....	64
5. L’organisation des agences CPA.....	64
6. La clientèle du CPA.....	65
7. Les produits et services proposés par le CPA.....	65
8. Présentation de l’agence d’accueil CPA Bab-Ezzouar Agence 146.....	66
8.1. Organisation administrative du service étranger.....	67
8.1.1. Section domiciliation, transfert de rapatriement.....	67
8.1.2. Section remise documentaire crédit documentaire.....	67

Table des matières

8.1.3. Section gestion des contrats.....	68
Section 2 : Etude de cas d'un dossier d'importation par crédit documentaire.....	69
1. L'identification des parties contractantes.....	69
1.1. Identification de l'importateur.....	69
1.2. Identification de l'exportateur.....	69
1.3. Objet du contrat.....	69
1.4. Mode et condition de paiement.....	69
1.5. Assurance –Dédouanement.....	70
2. La mise en place du crédit documentaire.....	70
2.1. L'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la banque CPA.....	70
2.2. L'attribution d'un numéro de domiciliation.....	71
2.3. L'ouverture d'une fiche de contrôle.....	71
2.4. L'ouverture de crédit documentaire import.....	72
3. La réalisation de crédit documentaire import.....	74
4. Apurement du dossier et la déclaration à la banque d'Algérie.....	74
5. Récapitulatif du déroulement du CREDOC au niveau du CPA.....	75
6. Etude comparative entre les trois techniques de paiement.....	77
7. Extrapolation de l'étude pour l'année 2020	89
Section 3 : Etude qualitative.....	82
1. Le choix de l'étude qualitative.....	81
1.1. Définition de l'étude qualitative.....	81
1.1.1. L'entretien directif.....	81
1.1.2. L'objectif d'un guide d'entretien.....	82

Table des matières

1.1.3. La construction du guide l’entretien	82
1.1.4. Retranscription des entretiens	82
2. Présentation de l’enquête	82
2.1. Objectifs de l’étude.....	83
2.2. Méthodologie et champ de l’étude.....	83
3. Présentation et interprétation de résultat de l’entretien.....	83
4. Synthèse	85
Conclusion.....	86
Conclusion Générale.....	88

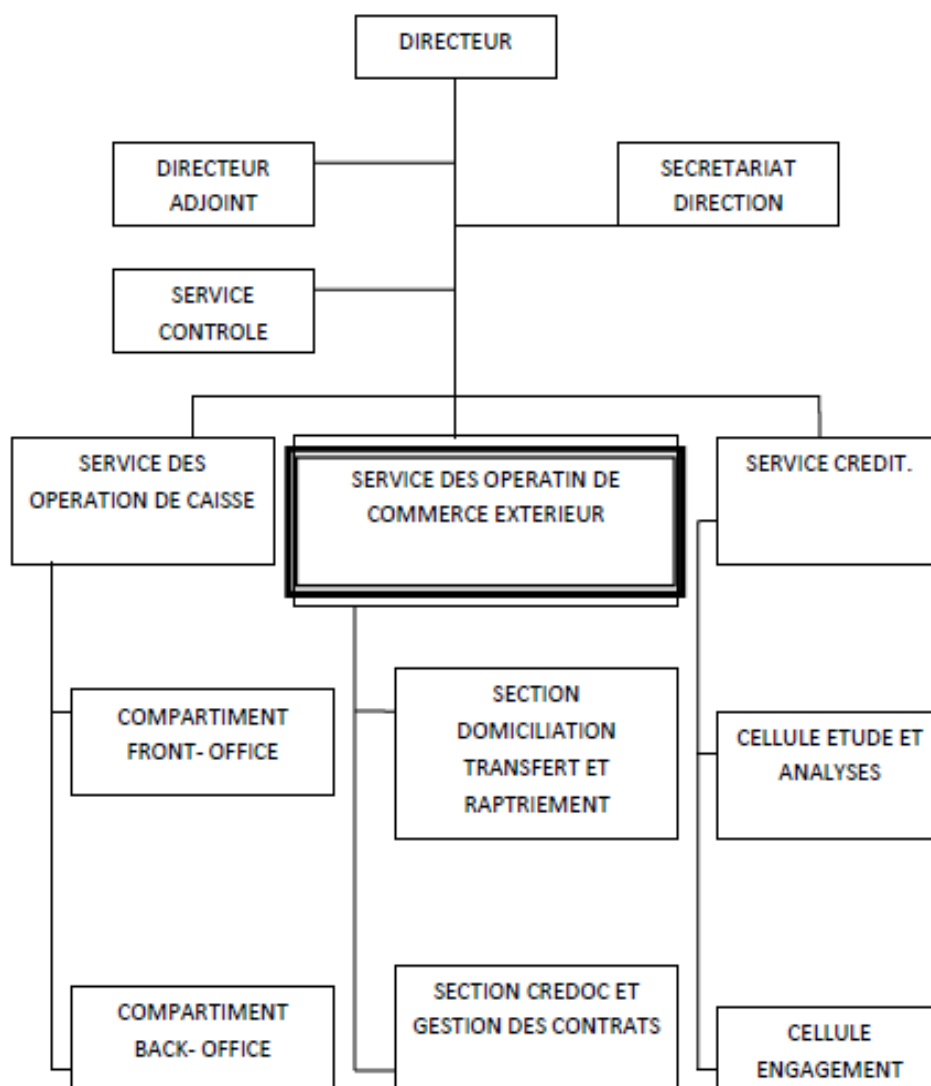
Table des matières

Bibliographie

Annexes

Annexes

Annexe 01



Annexe 2

Logo Crédit Populaire d'Algérie

ESPACE Domiciliation

CRÉDIT POPULAIRE D'ALGERIE
القرض الشعبي الجزائري

Date : 17/01/2018

DEMANDE D'OUVERTURE D'UN DOSSIER DE DOMICILIATION A 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 : **EPE SPA ALPAP**
Adresse : **Maison de la presse abdelkader safir 02 rue farid zouiyouche Kouba alger**
Numéro d'Identification fiscale (NIF) : **[REDACTED]**
Numéro du Registre de Commerce : **[REDACTED]**
Numéro de Compte : **[REDACTED]**

Dossier de Pré-domiciliation N° 146-2018-3900

Contrat commercial : **Facture Pro Forma**
Fournisseur : **TORRASPAPEL S.A**
Pays : **Espagne**
Montant : **420 500,00 EUR**
Mode de Règlement : **Crédit Documentaire**
Incoterms : **CFR**
Se rapportant aux marchandises :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
48101000	PAPIER COUCHE EN FORMAT	720	Espagne

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 dépose sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons le **CRÉDIT POPULAIRE D'ALGERIE** des risques de change éventuels pouvant en découler.

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

DIRECTION GÉNÉRALE
Signature Aut
Carbot

www.creditpopulaire.dz | www.creditpopulaire.com

Annexe 3

البنك الشعبي الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
SIEGE SOCIAL : 2.Bd Colonel Amirouche
ALGER

A le

AGENCE OU SUCCURSALE

DESTINATAIRE

CREDIT DOCUMENTAIRE N°

D'ordre de [redacted] de la presse Abdelkader Safir -02 Rue Farid Zouioueche-kouba- ALGER.

pour compte de EUX MEME

nous ouvrons un CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME

en faveur : [redacted]

Pour un montant (maximum/ minimum) +/-5% 420 500.00 EUR (Quatre cent vingt milles cinq cent euros)

Utilisable : 90% à vue et 10% retenue de garantie libérale sur instruction de l'acheteur

Contre remise/accompagné des documents suivants :

- Factures commerciales en 08 exemplaires.
- 2/3 connaissance SHIPPED ON BOARD établi à l'ordre de CPA BABEZZOUAR NOTIFY : SPA ALPAP PORTANT MENTION CFR.
- Certificat d'origine visé par la chambre de commerce du pays exportateur.
- Certificat de contrôle de qualité délivré par un organisme international indépendant SGS OU VERITAS.
- Liste de colisage.

01 Attestation du bénéficiaire déclarant avoir transmis directement à l'acheteur par DHL les documents suivant : 01 connaissance original + 01 facture définitive original+déclaration d'exportation+certificat d'origine visé par la chambre de commerce du pays exportateur+certificat original de contrôle de qualité délivré par un organisme international indépendant SGS ou VERITAS+EUR1 pour les pays de l'UE.

Concernant

L'EXPEDITION DE 500 tonnes de papier couché en format selon facture proforma n° 39352 du 03.04.2013.

Lieu d'embarquement PORTS EUROPEENS
Expéditions partielles autorisées

Ce crédit est valable jusqu'au 20/08/2018

Après de : BBVA BARCELONA.

Veuillez notifier à BENEFCIAIRE

L'ouverture de ce crédit

en ajoutant votre confirmation

Modalités de remboursement :

Instructions pour l'envoi des documents :

Veuillez agréer nos salutations distinguées.

Destination PORTS ALGERIENS
Transbordement interdit/autorisé pour présentation pour PAIEMENT

par câble/courrier

EXPRESS AERIEN

[Handwritten signature and redacted stamp area]

Annexe 4



القرض الشعبي الجزائري
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Entreprise Publique Economique, Société par actions au capital de 48.000.000.000 DA
Siège Social : 02, Boulevard Colonel Amirouche - Alger - 16000
Tél. : (023) 50 32 62 à 63 - 50 32 65 - 50 32 67 - 50 32 79 - 50 35 78 - 50 36 25 - Fax : (023) 50 32 64 - 50 32

OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT No 000831
DOSSIER No CD1000

N° COMPTE: 4617054201-96

30 mai 2018 a 12:43
LE:

Agence AGENCE BAB EZZOUAR
Devise DZD DINAR ALGERIEN

Type 002 CREDOC A VUE PROVISION
Guichetier ..: 5226

EP...
BP 773 KOUBA ALGER
16000 KOUBA
ALGERIE

Beneficiaire ...
Correspondant ..: 41522-00976 BANCO ARAB ESPANOL, S.A.
PASEO DE LA CASTELLANA 257
MADRID

Compte
Montant 420.500,00 EUR Tx change ..: 136,2680000
Soit 57.300.694,00 DZD
COM OUVERT CDI : 3.000,00 DZD
COM ENGAGEMENT : 2.869,91 EUR
FRAIS SWIFT OUV: 2.500,00 DZD

Frais etranger : 0,00 EUR Taxe 549,47 EUR
Mont. gar: 0,00 DZD Soit 0 %

Reference CD 330.601
Date de valeur : 29/05/2018
Nous debiterons votre compte No Validite: 20/08/2018
de 471.451,51 DZD des frais d'operations
Date de valeur: 20/05/2018

Solde 298.964.715,89
Disponible ... 298.964.715,89
Autorisation : 0,00 au
Desaccords ...: VETR

DEROGATION DEMANDEE 847

Annexe 5

Ministère de la communication

Algérienne du papier

EPE/SPA au capital de 321.600.000 DA

RE: [REDACTED] / [REDACTED] / 2018
Direction Commerciale

Alger le :

[REDACTED] 2018

A
Monsieur le Directeur
D'Agence CPA Bab-Ezzouar

Objet : Demande d'endossement
de connaissance

N°REF : Crédoc N° [REDACTED]
Montant de 420 500,00 EUR
Pour une quantité [REDACTED] de papier couché en format.
En faveur de : [REDACTED]

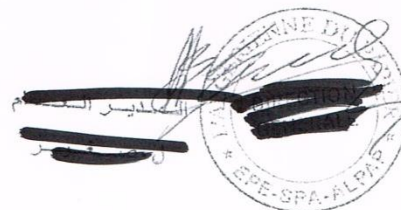
Monsieur,

Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir procéder à l'endossement du connaissance original portant pour notre compte un lot de 594 T 300 de papier couché en format expédié sur le port d'Alger, pour un montant total de 420 033.22 EUR dont les références du crédoc sont citées en marge.

Nous vous autorisons à lever les réserves qui en découlent à concurrence de 90% du montant de cette réalisation, et vous dégageons de toutes responsabilités dans l'exécution de la dite opération.

Veuillez agréer, Monsieur le Directeur, l'expression de nos salutations distinguées.

[Signature]
Le Directeur de [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]



Siège Social : Maison de la presse Abdelkader SAFIR 02, rue Farid Zouioueche Kouba - Alger

Std : 023 73 93 49 Fax : 023 70 93 48

e-mail : alpaospa@gmail.com



BUREAU
VERITAS

CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE DE LA MARCHANDISE

Certificate of Quality control of goods

Certificat de Conformité - Certificate of Conformity

Numéro / Number : DZA 2018 200248 / 0001

Page 1 sur 2

Exportateur / Exporter

Emis par / issued by : BV Spain

ALCOBENDAS, MADRID BARCELONA

ALCOBENDAS, MADRID Espagne

NIF: A6341402 Spain

Par / By : ALCOBENDAS, MADRID

Date / Date : 19/06/2018

Importateur / Importer

Port d'arrivée en Algérie / Port of entry in Algeria :

EPE ALPAP SPA 'MAISON DE LA PRESSE
ABDELKADER SAFIR' - 02 RUE FARID
ZOUJOUËCHE, KOUBA, ALGER, ALGERIE,
NIF: 099716000237354 Algeria

ALGIERS

Pays d'expédition / Country of shipment :
Spain

Document de référence / Reference	Numéro / Number :	Date / Date :	N° conteneur/Container #	N° Scellé/Seal #
<input checked="" type="checkbox"/> Crédit documentaire / Letter of Credit :	146-2667CD330601	28/05/2018		
<input type="checkbox"/> Document transport / Transport doc :				
<input checked="" type="checkbox"/> Facture / Invoice :	2018 FA-04764	31/05/2018		

N° produit / Item n°	Quantité / Unité / Quantity / Unit	Description de la marchandise / Description of the goods
0001	56.00 PLT	PAPIER COUCHE, TORRASPAPPEL, 2F BRILLANT 125G 70.0X100.0, EN PALLETS, 50049.72KGS
0002	13.00 PLT	PAPIER COUCHE, TORRASPAPPEL, 2F MAT 150G 70.0X100.0, EN PALLETS, 9896.25KGS
0003	14.00 PLT	PAPIER COUCHE, TORRASPAPPEL, 2F BRILLANT 250G 70.0X100.0, EN PALLETS, 11484.37KGS
0004	32.00 PLT	PAPIER COUCHE, TORRASPAPPEL, 2F MAT 350G 70.0X100.0, EN PALLETS, 19600 KGS
0005	16.00 PLT	PAPIER COUCHE, TORRASPAPPEL, 2F BRILLANT 300G 70.0X100.0, EN PALLETS, 13020 KGS
0006	188.00 PLT	PAPIER COUCHE, TORRASPAPPEL, 2F BRILLANT 115G 70.0X100.0, EN PALLETS, 158907 KGS
0007	8.00 PLT	PAPIER COUCHE, TORRASPAPPEL, 2F MAT 300G 70.0X100.0, EN PALLETS, 5040 KGS
0008	47.00 PLT	PAPIER COUCHE, TORRASPAPPEL, 2F BRILLANT 100G 70.0X100.0, EN PALLETS, 40110 KGS
0009	28.00 PLT	PAPIER COUCHE, TORRASPAPPEL, 2F MAT 100G 65.0X100.0, EN PALLETS, 19565 KGS

Inspection réalisée à / Inspection carried out at :

BARCELONA, Espagne, le/on 08/06/2018

Bureau Veritas est membre de l'IFIA. Ce document est émis selon les conditions générales de services de Bureau Veritas. Ce document est émis conformément à la note 16/DGC/2009 de la Banque d'Algérie et selon les procédures de vérification de la conformité de Bureau Veritas GSIT prenant en compte la loi 2004-04, les décrets, les arrêtés et normes algériennes en vigueur et relatifs à la conformité des produits importés en Algérie.

L'émission de ce document ne décharge pas les exportateurs et les importateurs de leurs responsabilités et obligations.

Bureau Veritas is a member of IFIA. This document is issued according to the general terms and conditions of service of Bureau Veritas. This document is issued in accordance with the note 16/DGC/2009 of the Bank of Algeria and according to the procedures of Verification of Conformity of Bureau Veritas GSIT considering the law 2004-04, decrees, orders and mandatory Algerian standards related to conformity of products imported into Algeria. The issuance of this document does not release the contractual parties from their own responsibilities and the fulfillment of their obligations.

Commentaires / Comments :

REFERENCE CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE:146-2667CD330601. REFERENCE ARESBANK,S.A:BCN-CE180234.LIVRAISON /DELIVERY:63123.

Imprimé à / Printed in : ALCOBENDAS, MADRID Espagne



Annexe 7



ATTESTATION

Nous certifions avoir transmis par courrier DHL a l'Ordonnateur:

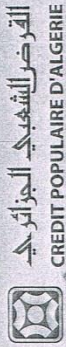
1/3 Connaissance maritime original + facture commerciale originale + declaration d'exportation + EUR 1 pour les pays de l'U.E. + originaux du certificat de controle de qualite + originaux du certificate d'origine + originaux du liste de colisage.

Reference Credit Populaire d'Algerie: [REDACTED] 146-2657001800001

Reference Aresbank, S.A.: [REDACTED] BCN-CE100234

BARCELONE, 26/06/2018

[REDACTED SIGNATURE]



القروض الشعبية الجزائرية
Entreprise Publique Economique, Société par actions au capital de 48.000.000.000 DA
Siège Social : 02, Boulevard Colonel Amirouche - Alger - 16000
Tel. : (023) 50 32 62 à 63 - 50 32 65 - 50 32 67 - 50 32 79 - 50 35 78 - 50 36 75 - Fax : (023) 50 32 64 - 50 32 95

REGLLEMENT DE CREDIT A L'IMPRT 164961

DOSSIER N° CPT00002667

N° COMPTE : 4617034201796

10 septembre 2018 à 11:00

Agence : 00146 AGENCE BAB EZZOUAR
Devise : DZD DINAR ALGERIEN

Type : 002
Guichetier : 5025

EPE SPA ALPAP
MAISON DE LA PRESSE ABDELKADER
SAFIR, 02 RUE FARID ZOUIOUCHE
BP 773 KOUBA ALGER
16000 KOUBA
ALGERIE

0333060

Beneficiaire : [REDACTED]
Connosp. à payer: 41522-00376 BANCO ARAB ESPANOL, S.A.
PASEO DE LA CASTELLANA 257
MADRID

Mt. regit : 42.003,32 EUR Tx change : 137,4765000
Soit : 5.774.469,42 DZD

COM REGLEMENT : 105,01 EUR
FRAIS SWIFT REG : 2.500,00 DZD

Frais étranger : 0,00 EUR Taxe : 19,95 EUR

Motif déclaré : CFR

Nous débitons votre compte No [REDACTED] le 19/09/2018
selon vos instructions du 10/09/2018 de 5.774.469,42 DZD
Date de valeur : 18/09/2018

Solde : 237.880.888,15
Disponble : 237.880.888,15
Autorisation : 0,00 au
Desaccords : VETR

PEROGATION DEMANDEE 844

196
10/09/18

28/05/18-13:50:37

Printer-4156-000095

----- Instance Type and Transmission -----
 Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
 Network Delivery Status : Network Ack
 Priority/Delivery : Normal
 Message Input Reference : 1221 180528CPALDEALAXXX0740294389

----- Message Header -----
 Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit

Sender : CPALDEALXXX
 CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
 ALGER DZ
 Receiver : AREBESMTXXX
 ARESBANK, S.A.
 MADRID ES

MUR : AME

----- Message Text -----
 27: Sequence of Total
 1/1
 40A: Form of Documentary Credit
 IRREVOCABLE
 20: Documentary Credit Number
 146-2667CD330601
 40E: Applicable Rules
 UCP LATEST VERSION
 31D: Date and Place of Expiry
 180820A VOS GUICHETS
 50: Applicant
 EPE ALFAP SPA 'MAISON DE LA PRESSE
 ABDELKADER SAFIR' - 02 RUE FARID
 ZOUIOUECHE, KOUBA, ALGER
 ALGERIE
 59: Beneficiary - Name & Address
 [REDACTED]
 ESPAGNE
 32B: Currency Code, Amount
 Currency : EUR (EURO)
 Amount : #420500,00#
 39A: Percentage Credit Amt Tolerance
 5/5
 41A: Available With...By... - FI BIC
 AREBESMT
 ARESBANK, S.A.
 MADRID ES
 BY PAYMENT
 43P: Partial Shipments
 AUTORISEES
 43T: Transshipment
 INTERDIT
 44E: Port of Loading/Airport of Dep.

PORT MARITIME EUROPEEN

44F: Port of Discharge/Airport of Dest
PORT ALGERIEN

45A: Descriptn of Goods &/or Services
(+/- 5 PCT) 595 TONNES DE PAPIER COUCHE EN FORMAT

SELON FACTURE PROFORMA NO 39352 DU 03/04/2018
TERMES DE VENTE: CFR PORT ALGERIEN INCOTERMS 2010
MENTION DEVANT FIGURER SUR FACTURE COMMERCIALE ORIGINALE

46A: Documents Required

+FACTURE COMMERCIALE ORIGINALE, DETAILLEE: MENTIONNANT LES
REFERENCES, QUANTITES ET DESIGNATION DE CHAQUE ARTICLE, SON PRIX
UNITAIRE SON TOTAL, MENTIONNANT LE MONTANT DU FRET CFR ET LE
MONTANT TOTAL NET A PAYER, DATEE, CACHETEE ET SIGNEE PAR
LE BENEFICIAIRE EN 08 EXEMPLAIRES

+2/3 DE CONNAISSEMENTS MARITIMES ORIGINAUX 'ON BOARD' +
01 COPIE NON NEGOTIABLE ETABLIS A L'ORDRE DU CREDIT POPULAIRE
D'ALGERIE NOTIFY ORDONNATEUR. MENTIONNANT FRET PAYE

+02 COPIES CERTIFICAT D'ORIGINE ETABLI ET SIGNE PAR LA CHAMBRE DE
COMMERCE DE PAYS DE L'EXPORTATEUR

+02 COPIES CERTIFICAT DE CONTROLE DE QUALITE DE LA MARCHANDISE
ETABLI ET SIGNE PAR SGS, VERITAS OU TOUT AUTRE ORGANISME DE MEME
REPUTATION DU PAYS EXPORTATEUR

+01 COPIE LISTE DE COLISAGE

+ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFIANT AVOIR TRANSMIS PAR
COURRIER DHL OU SIMILAIRE A L'ORDONNATEUR: 1/3 CONNAISSEMENT MARI
TIME ORIGINAL + FACTURE COMMERCIALE ORIGINALE + DECLARATION D'EXP
ORTATION + EUR 1 POUR LES PAYS DE L'U.E. + ORIGINAUX DES AUTRES D
OCUMENTS CITES CI-DESSUS

47A: Additional Conditions

+LE PRESENT CREDOC EST PAYABLE COMME SUIV:
90 PCT. AU PRORATA DES EXPEDITIONS PAYABLE A VUE SUR PRESENTATION
DES DOCUMENTS ENUMERES AU CHAMP 46A ET RECONNUS CONFORMES AUX
TERMES ET CONDITIONS DE LA L/C A VOS GUICHETS
10 PCT. DU MONTANT DE CHAQUE EXPEDITION COMME RETENUE DE GARANTIE
PAYABLE A VUE APRES ACCORD DE L'ORDONNATEUR

+LES FACTURES COMMERCIALES ORIGINALES DOIVENT ETRE PRESENTEES A
100 PCT.

+INSTRUCTIONS POUR L'ENVOI DES DOCTS PAR COURRIER EXPRESS AERIEN
DHL OU SIMILAIRE EN 02 PLIS SEPARES AU CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
CITE DU 05 JUILLET BP N 15 BAB-EZZOUAR ALGER ALGERIE

+DANS LE CAS OU LES DOCUMENTS D'EXPEDITION VOUS SONT PRESENTEES

Annexe 10

Entretien :

1-Monsieur, pourriez- vous nous donner une brève présentation de la banque CPA ainsi que votre mission ?

2-La loi de finance 2009 obligeant les clients à avoir recours au crédit documentaire, A-t-elle subit des modifications après?

3-Quel est le mode de financement le plus utilisé dans votre agence ?

4-Je voudrais savoir si vous pensez, malgré la lourdeur administrative, que le crédit documentaire constitue un moyen de paiement idéal ?

5-Quels sont les montants de commissions appliqués pour une opération de transaction avec un crédit documentaire ?

6-Quel est la forme du crédit documentaire la plus fiable ?