

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme de Master en Financières et
Comptabilité**

Spécialité : FINANCE ET COMPTABILITE

THÈME :

**L'intérêt du crédit documentaire dans le
cadre du commerce international**

Elaboré par :

BOUTIBA Berabah

Encadreur :

Mme MERHOUM Fadhila

Lieu du stage : Le Crédit Populaire d'Algérie (C.P.A)

Période du stage : du 13/04/2014 au 13/05/2014

2013/2014

Remerciements

Au terme de ce projet de fin d'études, je remercie avant tout dieu qui m'a donné la force, la volonté et le courage pour terminer mes études et acquérir un certain niveau de savoir. Je dois également un grand remerciement à mes très chères parents et à tous les membres de la famille, qui ont témoigné d'une grande patience et d'un grand sacrifice pour l'achèvement de ce travail.

J'ai l'honneur de présenter mes remerciements les plus sincères à mon encadreur **Mm MERHOUM Fadhila** qui a été d'un grand support et consciencieuse. Aussi pour ses multiples efforts et l'aide fournis pour le suivi de ce mémoire.

Je remercie, également tout le personnel de la direction des opérations extérieures au sein du Crédit Populaire d'Algérie (C.PA), le chef de service du département du crédit documentaire **Mr BELACEL Sid Ali** et l'ensemble du personnel : *Mesoudane, Tarek, Yacine, Ismail, Kahina, Aichouche... et en particulier Mm deumour et son époux* ».

MERCI A TOUS.

Dédicaces

*Je dédie ce modeste travail d'abord à mes parents, qui n'ont épargné
aucun effort pour me soutenir et être présents à mes côtés au
moment où il le fallait.,*

Je dédie également ce travail à mon frère et mes sœurs et à toute ma
famille.

Tous mes amis sans exceptions

Et à toute ma promotion

BERABAH

Liste des tableaux :

Tableau n°1 : répartition des frais et risque entre l'acheteur et vendeur.

Tableau n° 2 : le numéro de la domiciliation.

Tableau n°3 : exemple du cachet de domiciliation.

Tableau n°4 : exemple du cachet de domiciliation d'exportation.

Tableau n°5 : tableau récapitulatif de la réalisation de crédit documentaire.

Tableau n°6 : évolution des importations algérienne de 2001 à 2009.

Tableau n°7 : Importations algériennes par groupes d'utilisation.

Liste des schémas :

Schéma n°1 : le mécanisme de la remise documentaire.

Schéma n°2 : le déroulement du crédit documentaire.

Schéma n°3 : le montage du crédit documentaire transférable.

Schéma n°4 : le montage de crédit documentaire back to back.

Schéma n°5 : le déroulement de la lettre de crédit standby.

Liste des graphes

Graphe n°1 : diagramme des évolutions des importations algériennes.

Graphe n°2 : la courbe d'évolution des importations algériennes entre 2010 et 2013

La Bibliographie :

Ouvrages :

- 1- Alfredo Suarez , Commerce international et environnement , Hachette , paris , 2010 .
- 2- Alain SANCHEZ, gestion des risques et financements des opérations de commerce à l'international, cnan, Paris, 2008.
- 3- Christian Gavalda, Jean Stoufflet, droit bancaire, éditions Litec, 4^e éditions, 1999
- 4- Ghislaine LEGRAND, gestion des opérations Import-export, édition dunod, Paris.
- 5- Ghislaine legrand, commerce international, Dunod, 3^e édition, Paris, France, 2010.
- 6- Hubert Martini, Crédits documentaires, lettres de crédit stand-by, cautions et garanties, banque, 2^e édition, Paris, France, 2010.
- 7- J Parveau, exporter, foucher, 22^{ème} édition, France, 2010.
- 8- Kamal Chehni, Les crédits documentaires , Grand Alger livres édition , Alger , 2007.
- 9- Lasary, le commerce international, Algérie, 2005, p204.
- 10- Madleine Nguyen-The , Importer, Editions d'Organisation, 4^e édition, Paris, France, 2011.
- 11- Mtrarritani, William Pissort, Droit commercial international, édition Berti.
- 12- S.Haddad, le crédit documentaire, les pages bleues internationales, Algérie, 2011.
- 13- S.Haddad, Incoterms 2010, pages bleues, Alger, 2011.
- 14- Stephne Chapillon, droit des affaires internationales, collection Vuibert, 1994

Mémoires :

- 1- Souakri Halima, mémoire ESC, le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire.
- 2- Mr ARAB Fahem, Mémoire ESSEA, le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, 2012.
- 3- Mlle Hadjadj Fatima, le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, 2012.

4-Mlle bouchatal sabiha, le commerce international paiement financement et risques y afférents, 2003.

Textes juridique :

1-Art.3, Règlement de la Banque d'Algérie n°07-01.

2- Art3, règlement n°91-12 du 14 aout 1991 relatif a la domiciliation des importations.

3-Article 37C.RUU600.

4-Article 2 des RUU relatives aux encaissements, révision de 1995.

5-RUU de la CCI relative aux encaissements Pub CCT, brochure n° 522 Paris révisée 1995.

Site internet :

1-<http://economie.trader-finance.fr>

2-<http://fr.wikipedia.org/wiki/Incoterms>.

Table des matières

Libellé	page
INTRODUCTION GENERALE	
PARTIE I : les règles fondamentales relatives au commerce international	
CHAPITRE I : présentation des règles posées par la chambre de commerce international (C.C.I)	01
section 1 : les règles relatives aux incoterms	05
section 2 : les moyens de paiement dans le cadre de commerce international	12
section 3 : les règles relatives à la domiciliation bancaire	25
section 4 : les principaux documents relatifs au commerce international	31
CHAPITRE II : le crédit documentaire comme moyen de paiement des transactions commerciales internationales	34
section 1 : les parties du crédit documentaire et leurs responsabilités	36
section 2 : les modes et les formes de réalisation du crédit documentaire	39
section 3 : les crédits documentaires spéciaux	44
section 4 : les particularités du crédit documentaire	51
section 5 : le cout financier du crédit documentaire	53
section 6 : les irrégularités et les anomalies dans l'opération de crédit documentaire	55
PARTIE II : le crédit documentaire comme moyen de contrôle du commerce international: cas de l'Algérie	
CHAPITRE I : présentation de l'organisme d'accueil : le Crédit Populaire d'Algérie (CPA)	56
section 1 : présentation générale du C.P.A	57
section 2 : présentation de la direction des opérations extérieures	63
CHAPITRE 2 : les objectifs visés par l'instauration du crédit documentaire dans la loi de finance complémentaire 2009	67
section 1 : étude du cas pratique au sein du Crédit Populaire d'Algérie	69
section 2 : analyse critique des effets du crédit documentaire	75
CONCLUSION GENERALE	

INTRODUCTION GENERALE :

Le thème choisi porte sur l'intérêt du crédit documentaire dans le cadre du commerce international. C'est ainsi qu'il s'agit d'étudier les effets du crédit documentaire en tant que moyen de paiement sur les transactions commerciales internationales et notamment le cas présent en Algérie.

Ce thème présente un intérêt particulier s'agissant du commerce international, ceci d'autant que la loi de finances complémentaire de 2009 rend l'usage du crédit documentaire obligatoire en Algérie pour les intervenants contrat de vente international.

Dans le cadre de cette modeste recherche, il semble important de se pencher sur ce moyen de paiement international qu'est le crédit documentaire, afin d'examiner ses utilité par rapport aux transactions commerciales liées à la vie internationale ?

En effet l'objet de recherche soulève de nombreuses questions en tant que moyen de contrôle et de moralisation de la vie commerciale ?

Mais de plus l'instauration du crédit documentaire semble liée au problème des importations en hausse en Algérie ?

En effet, le crédit documentaire constitue un moyen de paiement ; mais encore peut-il constituer un moyen de contrôle des contrats commerciaux ?

Les procédures et documents nécessaires à sa mise en place, constituent un moyen de sécurité juridique redoutable dans tous les systèmes et pays qui l'utilise.

Cette procédure du crédit documentaire semble de ce fait constituer un moyen permettant de lutter contre la fraude et le blanchiment de l'argent. C'est là semble-t-il l'arrière pensée du législateur algérien en instaurant l'obligation du crédit documentaire. Qu'en est-il dans la réalité de la politique commerciale ? Mais de plus, le législateur en adoptant le crédit documentaire semble-t-il a voulu limiter le volume des importations. Cette hypothèse reste à vérifier dans le cadre de présente analyse.

L'ensemble de ces questions et interrogations font l'objet d'une analyse en deux parties. La première partie (I) traite de la vie commerciale internationale et des règles la gouvernant. Celle-ci sont communément appelées incoterms, ainsi

que les différents moyens de paiement et documents nécessaires pour ces opérations internationales.

Dans cette partie, le crédit documentaire sera amplement détaillé afin de définir ce moyen de paiement international et des procédures l'entourant (partie I).

Dans la deuxième partie nous examinerons le crédit documentaire en Algérie, avec un intérêt particulier pour ses effets. Son instauration a-t-elle réellement répondu aux objectifs recherchés par la loi de finances complémentaire de 2009 ? (partie II).

PARTIE I : LES REGLES FONDAMENTALES RELATIVES AU COMMERCE INTERNATIONAL

Dans cette première partie de la recherche il convient de présenter le commerce international et les différentes réglementations et procédures qui s'y appliquent (chapitre I).

Cette analyse doit cependant mettre en évidence le crédit documentaire comme mode de paiement du commerce international. Pour cela il semble nécessaire de faire une présentation des règles et mécanisme qui entourent le crédit documentaire (chapitre II).

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

CHAPITRE I : PRESENTATION DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

Le terme « commerce international » désigne l'ensemble des échanges de biens, de services et capitaux entre les pays. Le commerce international annuel est mesuré par la somme des exportations mondiales de biens et de services, qui est naturellement égale à la somme des importations. Sont inclus dans la notion de commerce international les concessions de licences et les investissements (IDE – Investissements Directs Etrangers).

Le commerce international n'est pas un phénomène récent. Il est inhérent à l'humanité et à son développement. Les sociétés les plus anciennes se livraient déjà au commerce international sous forme de troc et d'échange de biens notamment autour du bassin méditerranéen.

Cependant, la régulation du commerce international par des règles unifiées, applicables à tous les pays ou presque demeure un phénomène historique récent qui remonte aux efforts fournis par la chambre de commerce international la CCI, notamment depuis la fin de la guerre mondiale¹.

Le commerce international ne représente qu'une partie des échanges économiques internationaux se rapportant aux produits matériels, et aux services. Sa définition stricto sensu exclut les autres catégories de transactions internationales, comme par exemple le transfert des revenus ou les mouvements des capitaux liés aux opérations de crédit et de prêt.

A l'heure actuelle, on parle encore du commerce extérieur d'un pays pour désigner ses relations multilatérales.

Le commerce international pose a priori un problème de financement, puisque les différents pays du monde utilisent des monnaies différentes. Cependant, avec l'apparition du système monétaire international organisé depuis 1973 entre les devises des principaux pays développés, sous le régime

¹ <http://economie.trader-finance.fr/commerce+international/>

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

des taux de changes flottants, ainsi permettent de faciliter les échanges internationaux.

Dans le contexte de la mondialisation, le commerce international a connu une évolution importante, depuis le milieu du XXe siècle. Les échanges internationaux auraient été multipliés par 14 depuis 1950 à ce jour.

Les flux d'échange dans le commerce international¹ se caractérisent par les opérations d'importation et d'exportation qu'il convient de définir. Sur le commerce international est dans la majorité des cas, exercé par des pays et des entreprises, c'est-à-dire en fait des nationalités différentes à travers l'accomplissement d'opérations d'importation et /ou d'exportation.

L'exportation est une opération commerciale qui se définissent comme étant des « Biens et services produits dans un pays ensuite vendus à l'étranger en échange des biens et des services d'or, de devises ou en règlement d'une dette. Les pays consacrent leurs ressources intérieures à l'exportations parce qu'ils peuvent obtenir d'avantage de biens et services avec les devises qu'ils retirent de leurs exportations qu'ils pourraient faire en consacrant les même ressources à la production intérieure de bien et services » .

On réserve l'usage du terme exportation lors de la vente à partir du territoire national d'un bien et/ou service vers des marchés étrangers. Il s'agit d'une relation contractuelle sur la base des opérations de commerce entre différents pays.

L'importation est également une opération qui consiste à l'entrée sur le marché d'un pays de biens et services destinés à la consommation, le pays améliore le bien-être de la population en important une vaste gamme de biens et services de meilleure qualité, quelquefois à un coût inférieur à celui de sa propre production.

L'expansion des échanges internationaux depuis la fin de la deuxième guerre mondiale a donc été un des principaux facteurs des progrès économique et social dans la plupart des pays.

Le terme importation est utilisé aussi pour désigner l'achat de produits originaires de l'étranger à des agents extérieurs au territoire national.

¹ Mr ARAB fahem, Mémoire ESSEA, le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, 2012, p16.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

L'acte de l'importation signifie l'introduction de biens et services, provenant d'un autre pays.

La gestion des opérations du commerce international est toujours une activité complexe à cause de nombreux risques qui menacent le bon déroulement de ces dernières. C'est pourquoi, les institutions adoptent un arsenal de textes législatifs et réglementaires, afin de faire face à aux risques et fluctuations inhérents à la vie du commerce international, plus généralement on peut citer quatre types de risques pouvant affecter les échanges commerciaux autour le risque politique, économique, risque de change et juridique ...etc.

Le risque politique¹ est tout événement, national ou international d'ordre politique ou administratif pouvant générer des pertes financières ou commerciales même pour une entreprise titulaire d'un contrat d'importation ou exportation ou une banque participant au financement de ce contrat.

Il s'entend du risque dû à des décisions politiques proprement dites, changements de régime ou de gouvernement, décisions gouvernementales. Associer au risque politique, le risque naturel tels que les catastrophes, les inondations qui compromettent l'exécution du contrat d'exportation, ou quand la créance est impayée par suite d'un cataclysme naturel survenu dans le pays destinataire.

Le risque économique il recouvre de nombreuses définitions. Il peut s'agir du risque économique lié à la hausse anormale ou importante des matières premières ou des éléments du coût de fabrication (optique des assureurs crédit) ; d'autres organismes internationaux assimilent le risque économique à un risque-pays (donc inclus dans le risque politique).

Le risque de change il se définit comme un risque associé à toute transaction sensible aux variations de la valeur d'une monnaie par rapport à une autre.

¹ Hubert Martini, Crédits documentaires lettres de crédit stand-by cautions et garanties, banque, 2^e édition, Paris, France, 2010, p29.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

Son évaluation et les couvertures associées sont fonction de la devise de règlement (certaines devises sont plus volatiles que d'autres), de la durée de l'exposition (quelques jours, quelques mois voire plusieurs années) et de la nature de l'opération (exportations, importations, investissements, recettes sur investissements). Donc le risque de change est le risque de perte lié aux variations de cours de change. Il désigne les pertes éventuelles encourues par l'entreprise du fait des variations de parité de change entre la monnaie nationale et les devises étrangères (généralement monnaies de facturations).

Le risque juridique¹ est parfois ignoré ou sous-évalué. Il est malheureusement souvent présent lors de contentieux ou de conflits liés à des contrats de vente, de représentation, de cession de transfert de savoir-faire. La multiplicité des systèmes de droit et de règle peuvent entrainer des contentieux liés par exemple au droit commercial et des sociétés, ou au droit social, ou au droit des contrats.

Le risque commercial² résulte de la carence de l'acheteur prive de Insolvabilité du débiteur qui ne peut plus faire face à ses engagements, ou de la Carence du débiteur qui est constatée lorsque six (06) mois se sont écoulés à compter de la date d'échéance, sans qu'un règlement ne soit intervenu.

Par delà, cette définition du commerce international, il reste cependant que celui-ci constitue un domaine fortement règlementé par les institutions internationales dont la chambre de commerce international.

En effet, le commerce international est soumis à ce qu'il convient de nommés les incoterms qui sont des règles et usances nées de la pratique commerciales internationales (section 1).

De même, les modes de paiements sont-elles strictement définies, il s'agit du transfère libre, de la remise documentaire et du crédit documentaire (section 2).

Enfin, convient-il également de détailler la procédure de la domiciliation bancaire (section 3) et des principaux documents nécessaire au commerce international (section 4).

¹ Ghislaine LEGRAND, gestion des opérations Import-export, dunod, Paris, France, p106

² idem, p108

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

Section 1 : les règles relatives aux incoterms

L'ensemble des opérations de commerce international quelque soit la nature de celle-ci est toutefois règlementé par ce qu'il convient d'appelé les incoterms.

Ce sont des règles nées de la pratique du commerce international qui sont en vigueur entre les Etats et les entreprises multinational qu'il s'agit d'une relation contractuelle liée à ce type de commerce.

« International commercial terms (incoterms). Plus clairement il s'agit de clauses standardisées, reconnus par tous les acteurs du commerce international, qui permet de répartir clairement les couts et les risques entre l'acheteur et le vendeur lors de la conclusion d'un contrat de vente à l'international »¹.

Les incoterms constituent un ensemble de règles juridiques édictées et publiées par la Chambre de Commerce International, la première publication est apparue en 1936, puis ils ont connus plusieurs modifications. La plus récente modification est celle de 2010, entré en vigueur au 1^{er} janvier 2011. Leur application est obligatoire dès lorsqu'il s'agit d'un contrat liée à la vie commerciale internationale.

Paragraphe 1 : Principe des incoterms:

D'une manière générale, L'utilisation des incoterms dans le contrat de commerce international, permet de réduire l'incertitude inhérente à toute transaction internationale. L'incoterm précise la responsabilité de chacun et leurs obligations respectives pour la livraison de marchandise et les obligations documentaires du vendeur.

Ainsi les incoterms permettent d'éviter les litiges entre les parties du contrat ; en répartissant clairement les obligations, les frais et les risques entre l'acheteur et le vendeur.

¹ S.Haddad, Incoterms 2010, les pages bleues internationales, Algérie, 2011, p10

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

Paragraphe 2 : Objectif des incoterms :

L'objectif des incoterms est d'établir un ensemble de règles internationales pour l'interprétation des termes les plus utilisés dans le commerce international. Avec ces règles nous évitons les différentes interprétations qui peuvent apparaître entre les parties impliquées ou au moins, ils pourront être réduits dans une grande mesure.

Donc un incoterm définit le point de la répartition des frais de transport, assurance et douane entre le vendeur et acheteur. Egalement, l'incoterm permet de répartir les obligations liées aux risques encourus par la marchandise lors du transport. Le point de transfère des risques à partir de quel l'acheteur est responsable des risques encouru par la marchandise durant le transport.¹

Paragraphe 3 : Les principaux changements des incoterms 2010 :²

Les incoterms 2010 publiées par la chambre de commerce international et entré en vigueur au 1^{er} janvier 2011 ont apportées quelques modifications telles que :

- Suppression des Incoterms DAF³/DES⁴/DEQ⁵/DDU⁶ ;
- Suppression de la notion de « passage du bastingage » ;
- Les contrôles relatifs à la sécurité des marchandises, mesures nécessaires face à la montée du terrorisme international, vont être clarifiés, notamment en ce qui concerne la prise en charge des formalités et des coûts correspondants ;

Création de deux nouveaux Incoterms :

- DAT : Delivered At Terminal (remplace le DEQ et s'applique pour tout mode de transport) ;
- DAP : Delivered At Place (remplace les DAF/DES/DDU).

il y a désormais 11 incoterms au lieu de 13 : DAT (Delivered At Terminal), DAP (Delivered at Place), EXW (Ex Works), FCA (Free Carrier), FAS (Free Alongside Ship), FOB (Free On Board), CFR (Cost and Freight), CIF (Cost,

¹Madleine nguyen-The ,Importer, Editions d'Organisation, 4^e édition, Paris, France, 2011, p49.

² <http://fr.wikipedia.org/wiki/Incoterms>.

³ DAF: Delivered At land Frontier.

⁴ DES: Delivered Ex Ship.

⁵ DEQ: Delivered Ex Quay.

⁶DDU: Delivered Duty Unpaid.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE (C.C.I)

Insurance and Freight), CIP (Carriage and Insurance Paid to...), CPT (Carriage Paid to), DDP (Delivered, Duty paid).

Le tableau ci-après explique les modifications apportées par rapport à l'incoterms 2000.

Incoterms 2000		incoterms 2010
EXW : ex-works	→	EXW : ex-works
FAS : free alonside ship	→	FAS : free alonside ship
FCA : free carrier	→	FCA : free carrier
FOB : free on board	→	FOB : free on board
CPT : carriage paid to	→	CPT : carriage paid to
CFR : cost and freight	→	CFR : cost and freight
CIP : carriage insurance paid to	→	CIP : carriage insurance paid to
CIF: cost insurance freight	→	CIF: cost insurance freight
DEQ: delivered ex quay	→	DAT: delivered At Termonal
DAF: delivered at land frontier	} →	DAP: Delivered At Place
DES: delivered ex ship		
DDU: delivered duty unpaid		
DDP: delivered duty paid	→	DDP: Delivered Duty Paid

Source : élaboré par nous même à l'aide de livre incoterms 2010, S.hadad

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

Paragraphe 4 : fonctionnement des différentes incoterms :¹

Les incoterms définissent les parties responsables de la charge des frais de transport de marchandise. Chaque incoterm a sa propre logique et pose une règle de droit pour répondre aux situations pratiqués :

EX Works (EXW) :

La responsabilité du vendeur est de mettre la marchandise dans un emballage adapté au transport, à la disposition de l'acheteur dans ses locaux ;

L'acheteur supporte tous les frais et risques inhérents au transport dès le départ de la marchandise de l'usine jusqu'à l'arrivée à destination. L'incoterm EXW permet au vendeur de supporter un minimum d'obligation contrairement à l'acheteur.

FCA (Free Carrier)

Cette incoterm permet au vendeur la remise des marchandises au transporteur désigné et payé par l'acheteur. Le transfert de risques est matérialisé lors de cette opération. Les formalités et frais d'exportation, ainsi que les droits et taxes liés, sont à la charge du vendeur.

L'acheteur choisit le mode de transport et le transporteur avec lequel il conclut le contrat de transport et paie le transport principal.

L'acheteur endosse la responsabilité du transport jusqu'à ses lieux d'activité. Il effectue par lui-même les formalités à l'import et acquitte les droits et taxes liés à la marchandise.

FAS : Free Alongside Ship / franco le long du navire, port d'embarquement convenu

Cette incoterm est en usage quand le transport se fait par voie maritime. Le vendeur a l'obligation de régler les frais de transport jusqu'au port d'embarquement convenu et effectue les formalités d'exportation. L'acheteur supporte les frais et risques de perte ou de dommage lorsque la marchandise a été livrée le long du navire.

FOB : Free On board / chargé à bord (port d'embarquement convenu)

¹ S.Hadad, op cit, p16-39

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

Cette règle est utilisée uniquement pour le transport maritime. Le vendeur met la marchandise au port d'embarquement désigné par l'acheteur et accomplit les formalités de douane à l'exportation. Les obligations du vendeur se limitent à l'embarquement de la marchandise à bord du navire dans le port d'embarquement désigné. L'acheteur choisit le navire, paie le fret maritime ainsi que l'assurance et s'occupe des formalités d'arrivée. Il supporte également les frais de même qu'il assume risques de perte ou dommage de la marchandise à partir du moment où elle a été livrée (fin d'embarquement chez l'exportateur).

CFR : Cost And freight / cout et free, port de destination convenu

L'incoterm CFR est utilisé uniquement pour le transport maritime ; Le vendeur choisit le transporteur, conclut et supporte les frais en payant le fret jusqu'au port de destination convenu (port de l'acheteur). L'acheteur quand à lui assume le risque de transport, lorsque la marchandise a été livrée à bord de navire au port d'embarquement. Il assume également la réception de la marchandise auprès du transporteur et la prendre livraison au port de destination convenu.

CIF : cost insurance freight / cout assurance fret, port de destination convenu

Cette règle est utilisée quand le mode de transport choisi est par voie maritime. Le vendeur paie les frais de transport et de chargement jusqu'au port de destination. Il a l'obligation de fournir une assurance maritime contre les risques de perte ou de dommages de la marchandise. L'acheteur quand à lui paie les frais à partir de l'arrivée des marchandises au port de destination. L'acheteur supporte en plus les risques de transport lorsque la marchandise a été livrée à bord de navire au port d'embarquement choisi.

CPT : Carriage Paid To / port payé jusqu'à, lieu de destination convenu :

Par cette règle le vendeur assume les frais du transport maritime jusqu'au port de destination. Il prend également en charge le dédouanement export. L'acheteur lui supporte les risques d'avarie ou de perte à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur. L'acheteur de plus prend en charge le dédouanement à l'import et les frais de déchargement de la marchandise.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

CIP : Carriage And Insurance Paid To / port payé Assurance comprise jusqu'au ... (lieu destination convenu)

Cette règle pose un principe identique à l'incoterm CPT, mais le vendeur doit fournir en plus une assurance de transport. Le vendeur conclut le contrat de transport et paie le fret et la prime d'assurance. L'acheteur quand à lui support les frais d'avaries ou de perte à partir du moment où les marchandises ont été remises au premier transporteur. Ensuite l'acheteur prend en charge le dédouanement à l'import et les frais de déchargement.

DAT : Delivered At terminal (rendu au terminal), terminal convenu au port ou au lieu de destination

Nouveau terme 2010, le vendeur organise et paie le déchargement de la marchandise au point de destination et son acheminement jusqu'au terminal convenu. Il doit néanmoins fournir à l'acheteur à ses propres frais le document lui permettant de prendre livraison des marchandises. L'acheteur doit et peut ainsi prendre livraison des marchandises dès qu'elles ont été livrées et paie leurs prix comme prévu dans le contrat. Cette règle incoterm a été créée pour le transport conteneurisé.

DAP : Delivered At Place (rendu au lieu de destination, lieu convenu)

Nouveau terme 2010, le vendeur doit conclure à ses propres frais un contrat pour le transport de marchandises au lieu de destination et les décharger à l'arrivée du moyen de transport arrivant ; Il n'a pas l'obligation de conclure un contrat d'assurance. L'acheteur doit payer le prix de marchandise tel que prévu dans le contrat de vente et prendre livraison de ces marchandises dès qu'elles ont été livrées.

DDP : Delivered Duty Paid / rendu droits acquittés, lieu de destination convenu

Par cette incoterm le vendeur a l'obligation maximum. Le vendeur effectue le dédouanement à l'export et à l'import et acquitte les droits et frais liés à ces différentes opérations. L'acheteur prend livraison des marchandises au lieu de destination convenu et paie les frais de déchargement.

Le tableau suivant nous donne la répartition des frais et des risques entre l'acheteur et le vendeur selon l'incoterm utilisé.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

Tableau n°1 : répartition des frais et risque entre l'acheteur et vendeur.

INCO TERME S	emballage		pré-acheminement		douane export		charge ment		transport principal		assurance transport		déchargement		douane import		post-acheminement	
	FR	RI	FR	RI	FR	RI	F R	RI	F R	R I	FR	RI	F R	RI	FR	RI	F R	RI
EXW	V	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
FCA	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
FAS	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
FOB	V	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A
CFR	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A
CIF	V	V	V	V	V	V	V	V/A	V	A	V	A	A	A	A	A	A	A
CPT	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A	A	A	A	A	A	A	A	A
CIP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A	V	A	A	A	A	A	A	A
DAT	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V*	V*	V	V	A	A	A	A
DAP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	A	A	V	V
DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V

FR : frais RI : risque

V : à la responsabilité du vendeur

V* : non obligatoire

A : à la responsabilité de l'acheteur

A* : non obligatoire

V/A : dépend de la négociation entre l'acheteur et vendeur

Source : élaboré par nous avec l'aide du livre incoterms, S.hadad

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

Section 2 : les moyens de paiement dans le cadre du commerce international

Les moyens de paiement concernent les procédures à exécuter pour la réalisation d'une opération commerciale internationale. Nous aborderons trois techniques particulièrement utilisées en commerce international: la procédure du transfert Libre, de la remise documentaire et la procédure du crédit documentaire.

Paragraphe 1 : Le transfert libre :¹

Le crédit documentaire et l'encaissement documentaire sont les techniques de paiements les plus utilisés dans le commerce international compte tenu le degré de sécurité qu'elles apportent aux opérateurs. Toutefois, lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique d'encaissement simple.

A- Définition :

C'est une technique de règlement utilisée entre partenaires entretenant des relations étroites, pour des raisons de souplesse, d'économie de temps et de frais.

"Le terme «encaissement simple » vise un encaissement de documents financiers non accompagnés de documents commerciaux "².

Il est entendu par documents financiers, tous les instruments de paiement tels que : les chèques, billets à ordre, lettres de change,

B- Déroulement de l'opération :

◆ Tout d'abord, l'acheteur et le vendeur concluent un contrat commercial dans lequel ils prévoient le règlement par encaissement simple ;

◆ Avant tout paiement, l'acheteur reçoit de la part du vendeur la marchandise accompagnée des documents d'expédition en son nom, afin de lui permettre d'en prendre possession auprès du transporteur.

¹ Mlle bouchatal sabiha, le commerce international paiement financement et risques y afférents, 2003, p52

² RUU de la CCI relative aux encaissements Publication CCT, brochure n° 522 Paris révisée 1995

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

◆ A la réception de la marchandise, l'acheteur ordonne le transfert du règlement à sa banque pour le compte du vendeur.

Donc, le règlement du vendeur par cette technique n'est en aucun cas conditionné par la remise à la banque de documents destinés à prouver qu'il a rempli ses obligations concernant l'expédition de la marchandise.

Notons, par ailleurs, que cette technique n'engage pas la responsabilité des banques car ces dernières n'agissant qu'à titre d'intermédiaire pour faciliter l'opération.

C- avantages et inconvénients du transfert libre :

Cette opération se caractérise par les avantages suivants :

- ◆ Simplicité de la procédure;
- ◆ Modération des coûts ;
- ◆ Rapidité ;
- ◆ Souplesse.

Le transfert libre renferme cependant deux inconvénients majeurs.

◆ Elle apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de non-paiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer ;

◆ De plus, n'étant pas basée sur des documents, elle n'apporte aucune garantie pour se couvrir contre la carence de l'acheteur en cas de non-paiement.

Paragraphe 1 : la remise documentaire

A- définition¹ :

La remise documentaire est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur (le vendeur) d'encaisser une somme due par un acheteur contre remise des documents. Le vendeur fait généralement établir les documents de transport à l'ordre de la banque de l'acheteur ou une banque dans le pays de l'acheteur. Celle-ci doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur contre paiement ou

¹ Ghislaine legrand, commerce international, dunod, 3^e édition, Paris, France, 2010, p145.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

acceptation d'effet de commerce. La remise documentaire est soumise à des règles et usance uniforme (RUU 552).

Dans la remise documentaire les banques n'interviennent que comme simples mandataire entre l'acheteur et le vendeur.¹

b - les formes de la remise documentaire :²

La remise documentaire prend deux formes selon la nature de l'instrument de paiement.

1- document contre paiement :

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

2- document contre acceptation :

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

c- les intervenants dans une opération de remise documentaire :

La remise documentaire fait intervenir quatre parties³.

1- le donneur d'ordre (l'exportateur) :

C'est le vendeur qui donne mandat à sa banque avec l'ordre d'encaissement, il lui remet les documents dont elle ne devra se dessaisir que contre le paiement ou la mise en place par l'acheteur d'un instrument de paiement à échéance.

2- la banque remettante :

Il s'agit de la banque de donneur d'ordre, elle prend en charge les documents, elle met en forme les instructions d'encaissement du donneur d'ordre. Elle procède à la transmission des documents et instructions à la banque chargée de la

¹ Article 2 des RUU relatives aux encaissements, révision de 1995.

² Lasary, le commerce international, Algérie, 2005, p204.

³ J.Parveau, exporter, foucher, 22^e édition, Paris, France, 2010, P356.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

présentation des documents, les responsabilités de la banque remettante sont strictement limitées à ces tâches, elle n'est pas responsable des incidents de transmission des documents (retard ou perte) ni de la négligence ou des erreurs de la banque présentatrice.

3- la banque présentatrice :

C'est la banque de l'importateur (l'acheteur), reçoit les documents, prévient l'acheteur et lui présente les documents contre paiement ou acceptations du règlement déferé selon les instructions d'encaissement donnés.

Elle est responsable du respect des instructions de paiement, dans le cas où le règlement est déferé, elle ne procède pas au règlement si l'acheteur ne dispose pas de la provision.

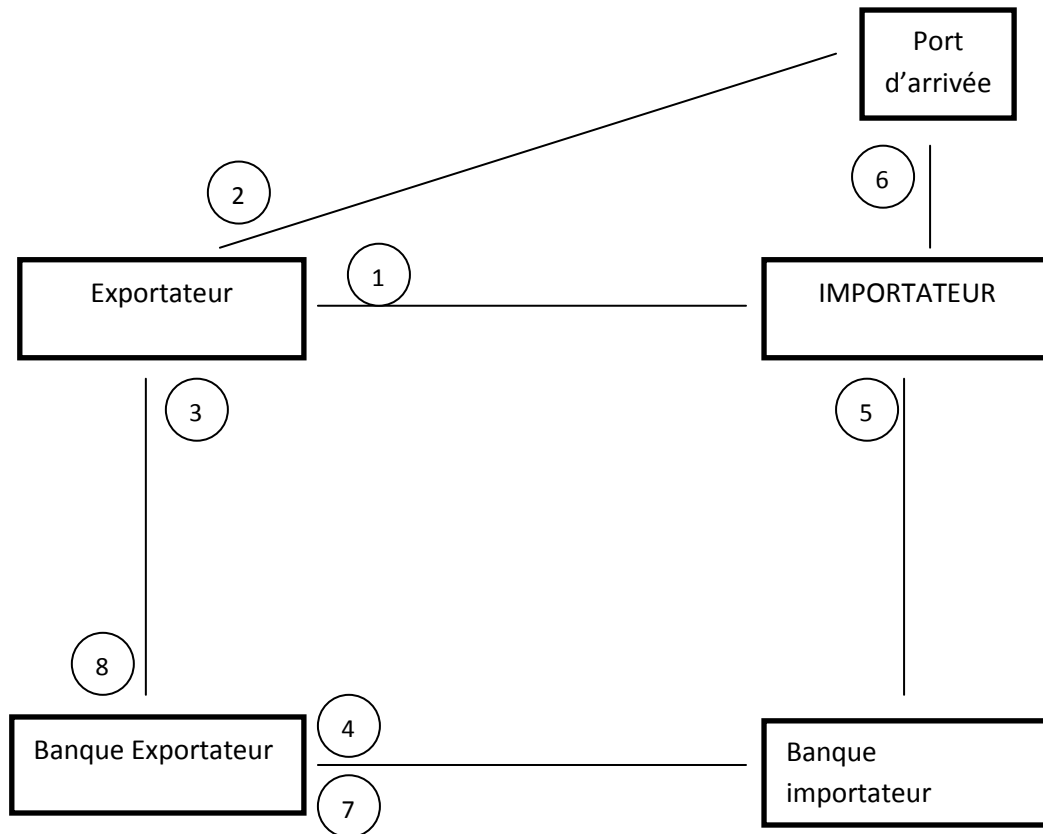
4- l'importateur :

C'est l'acheteur à qui doit être fait la traite selon l'ordre de l'encaissement.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE (C.C.I)

d- le mécanisme de la remise documentaire :

Le schéma de la remise documentaire se présente comme suit (schéma n°1)



Source : élaboré par nous même avec l'aide du livre importer

1- Explication :

- 1- La négociation du contrat entre l'exportateur et l'importateur ; et les deux sont d'accord pour un contrat avec une remise documentaire.
- 2- L'exportateur procède à l'expédition de marchandise ;il reçoit du transporteur la preuve d'expédition (titre de transport).
- 3- L'exportateur réunit l'ensemble des documents exigés (document commerciaux, documents de transport,.....) et l'envoie à la banque remettante (sa banque) accompagné d'une lettre d'instruction avec l'ordre d'encaissement.
- 4- La banque remettante vérifie la présence des documents annoncés (et non leur conformité de rédaction) et transmet les documents et les instructions d'encaissement à la banque présentatrice dans le pays de l'acheteur.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

- 5- La banque présentatrice notifie l'acheteur de l'arrivé des documents et les lui remet contre paiement ou acceptation de traite pour qu'il peut lever les documents.
- 6- Le client récupère la marchandise grâce aux documents auprès du transporteur
- 7- La banque présentatrice (banque importateur) paie ou remet les effets accepté à la banque remettante (banque exportateur).
- 8- La banque remettante à son tour paie le fournisseur (exportateur), ou lui remet les effets accepté.

E- les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :

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

- Procédure simple et souple dans les formalités.
- Cout moins chère que le crédit documentaire.
- La remise des documents est moins formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents et les dates par rapport au crédit documentaire.
- Le vendeur est assuré que l'acheteur ne peut prendre possession de la marchandise que s'il a réglé le montant de la facture à la banque.
- L'acheteur est assuré, grâce aux documents, que le vendeur a effectué ses obligations.
- Les banques prennent moins de risque puisque la remise documentaire ne lui implique pas dans l'engagement financier ; sauf dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation aval.
- La création de confiance entre l'acheteur et le vendeur, ce dernier fait confiance à l'acheteur en expédiant avant d'être payé.

Cette opération comporte néanmoins des inconvénients tel que :

- Moins de garanties, pour l'importateur sur la qualité de marchandise expédie.
- Faible protection bancaire, car les banques ne s'engagent pas financièrement dans l'opération.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

- Un risque majeur, si l'importateur refus le retrait de la marchandise, don l'exportateur va supporter des frais supplémentaire (frais d'entreposage, de réexpédition de la marchandise ou de la revendre à un prix inférieur).
- Risque de non-paiement encouru par l'exportateur. Dans le cas d'une remise documentaire par acceptation.
- Cette pratique favorise la renégociation à la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

F- les caractéristiques d'une remise documentaire ¹:

L'encaissement documentaire est régit, sauf convention expresse, par les Règles Uniformes de la chambre de commerce international CCI relatives aux encaissements, dans leur dernière version (voir publication n° 522). Ces règles reprennent les dispositions générales, la présentation, le paiement, les responsabilités, les commissions et intérêts...

Il y a lieu de noter les observations suivantes :

- ✓ Les règles uniformes relatives aux encaissements s'appliquent à un encaissement par la volonté des contractants. Dans ce cas elles doivent être incorporées dans le texte de l'ordre de l'encaissement ;
- ✓ Une banque qui reçoit un ordre d'encaissement est libre de ne pas le traiter, mais elle est dans l'obligation d'informer sans retard la partie qui lui a confié l'encaissement ;
- ✓ Le devoir d'une banque dans une opération d'encaissement se limite à :
 - exécuter les instructions reçues par son mandant ;
 - vérifier que les documents reçus ont l'apparence de ceux énumérés dans l'ordre d'encaissement en signalant, sans retard, tout document manquant à la partie qui lui a transmis l'ordre d'encaissement.

Toutefois, lorsque la formule de règlement par acceptation et aval est retenue, la banque présentatrice se trouvera engagée à payer le montant dû par le client défaillant.

¹ Mlle Hadjadj Fatiha, le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, 2012, p70.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

- ✓ L'exportateur ne doit jamais expédier sa marchandise directement à l'adresse d'une banque sans l'accord préalable de celle-ci.

Dans le cas échéant, la banque n'a aucune obligation de prendre livraison de la marchandise.

Il appartient à l'expéditeur d'assumer la responsabilité et les risques y afférents.

- ✓ L'ordre d'encaissement doit contenir les informations suivantes :
 - les coordonnées complètes des banques remettante et présentatrice ;
 - les coordonnées complètes du donneur d'ordre et du tiré ;
 - le(s) montant(s) à encaisser et dans quelle(s) monnaie(s) ;
 - la liste des documents joints et le nombre d'exemplaires pour chacun ;
 - les termes et conditions selon lesquels le paiement doit être obtenu ;
 - les frais et intérêts à encaisser ;
 - le mode de paiement ;
 - la démarche à suivre en cas de non-paiement ou de non-respect des instructions.

Paragraphe 3 : le crédit documentaire

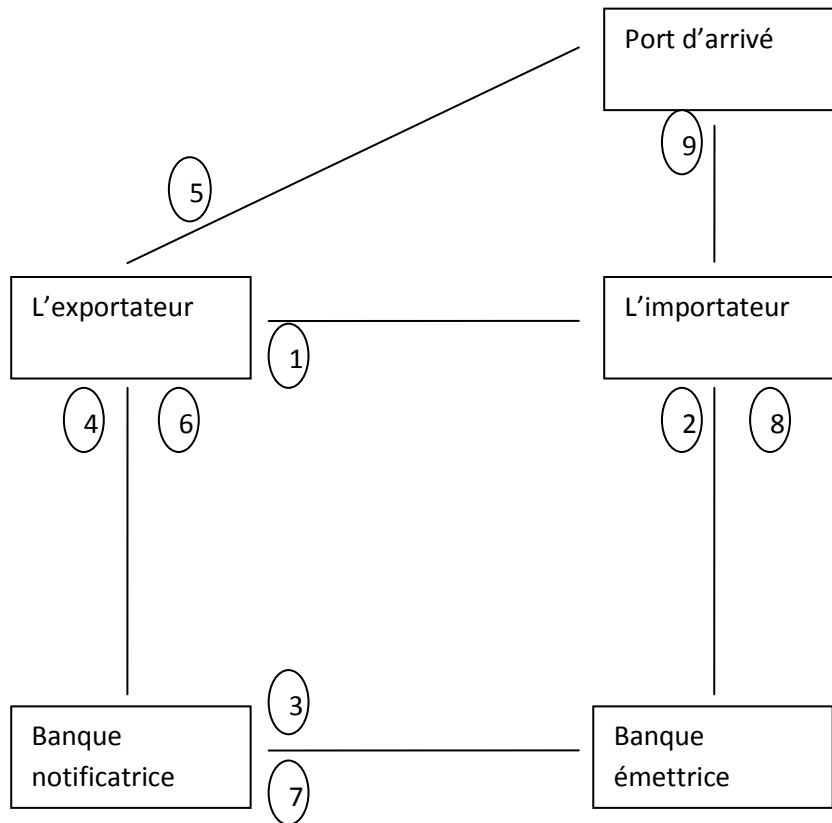
Le crédit documentaire dans sa forme actuel, s'est répondu au XIX siècle avec l'ouverture et le développement de commerce international sous l'impulsion de la théorie de l'école classique.

Le crédit documentaire est un écrit en vertu duquel une banque dit la « banque émettrice », s'engage à la demande et sur instruction d'un client « donneur d'ordre » ou pour son propre compte, pour payer les marchandises importées sur remise de documents prévus à l'ouverture du crédit.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONALE (C.C.I)

A- le mécanisme¹ :

Le schéma n°2 clarifie le déroulement du crédit documentaire :



Source : importer ; p237

• l'explication :

- 1- Commande et facture prof : après la négociation commerciale entre l'importateur et l'exportateur ; le premier passe une commande à l'exportateur ; ce dernier confirme les termes de la commande en adressant à l'importateur une facture pro-forma.
- 2- Demande d'ouverture de crédit documentaire par le client auprès sa banque :

L'importateur (acheteur) remplit un formulaire de demande d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur (bénéficiaire) et le remet à sa

¹ Madleine Nguyen-The , Importer, Editions d'Organisation, 4^e édition, Paris, France, 2011,p237.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

banque (banque émettrice), ce document reprend toutes les instructions nécessaire à l'ouverture du crédit documentaire et doit être le reflet de la facture pro-forma.

3- émission du crédit documentaire par la banque du client, et transmission à la banque correspondante dans le pays du vendeur : après l'ouverture du crédit documentaire ; la banque émettrice adresse le crédit documentaire à la banque notificatrice, elle reprend les indications de la demande d'émission ; et quand le crédit documentaire est irrévocable, la banque émettrice ajoute sa garantie ; elle couvre ainsi le risque commercial sur l'acheteur.

4- notification du crédit documentaire à l'exportateur : si non confirmé au contrat, demande d'amendement (notification).

La banque notificatrice informe le bénéficiaire qu'un crédit documentaire a été ouvert en sa faveur en lui transmettant la copie du document émis par la banque émettrice : c'est la notification du crédit documentaire. Notifier un crédit documentaire n'engage nullement la banque notificatrice. En revanche, si cette dernière «confirme» le crédit documentaire, elle s'engage à payer le bénéficiaire lorsque ce dernier présente les documents conformes aux conditions de la L/C ; dans cette situation le bénéficiaire est couvert en tout risque politique du pays de l'acheteur. si le bénéficiaire constate des anomalies ; des erreurs, des impossibilités, et qu'il faut procéder à des modification, il doit contacter l'acheteur pour qu'il lui faire les modifications nécessaires par la banque émettrice.

5- envoi des marchandises et obtention du titre de transport ou d'une preuve de livraison au lieu convenu :

Après que les deux parties (acheteur, bénéficiaire) soit d'accord ; le bénéficiaire procède à l'embarquement de marchandise avant la date limite l'embarquement notée sur la L/C.

Après l'expédition, le transporteur remet au bénéficiaire les documents de transport exigé dans le crédit documentaire (exemple : jeu complet de connaissance....)

6- présentation des documents par le bénéficiaire à la banque :

Le bénéficiaire réuni l'ensemble des documents exigé dans la lettre de crédit (L/C) et les présente à la banque notificatrice/ confirmante dans le délai imparti

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

décidé par l'acheteur. Par défaut le vendeur disposera 21 jours après la date porté sur le titre de transport pour remettre ses documents en banque, mais tout en respectant également la date de validité de crédit documentaire.

La banque notificatrice vérifie les documents, s'ils sont conformes aux conditions de la L/C, elle peut procéder au paiement (si le crédit est irrévocable et confirmé).

7-transmission des documents à la banque émettrice et paiement du fournisseur si documents conformes :

La banque notificatrice présente à son tour les documents à la banque émettrice pour obtenir le paiement du crédit documentaire.

La banque émettrice vérifie à son tour les documents pour s'assurer qu'ils sont strictement conformes aux conditions de crédit documentaire.

Elle transfère les fonds à la banque notificatrice pour paiement au fournisseur si cela n'a déjà été fait, notamment en cas de crédit documentaire confirmé.

8- remis des documents au client contre paiement :

L'acheteur paie pour obtenir le jeu complet de documents originaux ; ou procède à contracter un crédit bancaire auprès leurs banque.

9- l'acheteur récupère la marchandise grâce aux documents :

Le client est en possession des documents, il peut faire retirer et dédouaner sa marchandise.

B- les avantages et inconvénients du crédit documentaire :

Le crédit documentaire présente plusieurs avantages pour l'acheteur et que pour le vendeur.

1- Pour l'acheteur :

- L'acheteur paie la marchandise dès que le vendeur lui présente la preuve de l'expédition de marchandises convenu dans le contrat.
- En cas de non respect de ses instructions, l'acheteur est en position de force pour négocier une remise, une prorogation d'échéance..... Parce qu'il peut

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

annuler l'opération, et dans ce cas le vendeur sera perdu ; donc il va accepter une négociation avec l'acheteur.

2- pour le vendeur :

- Le vendeur a la garantie d'être payé à 100% grâce à l'engagement des banques, s'il présente les documents conformes aux conditions convenues d'avance.

- dans le cas où le crédit documentaire est irrévocable et confirmé, la banque confirmante couvre le risque politique sur le pays acheteur.

- Quand le crédit documentaire est irrévocable le risque commercial sur l'acheteur est couvert par la banque émettrice.

- Le vendeur sera payé dès qu'il présente les documents conformes à la banque, sans avoir attendu l'arrivée de la marchandise à destination de l'acheteur, surtout dans le cas où le transport se fait par voie maritime ou la durée est plus longue.

- Technique de grande précision et universelle puisque fondée sur des règles et usages édictés par la chambre de commerce internationale.

- Protection juridique.

Le crédit documentaire a également des inconvénients pour les deux parties.

3- Pour l'acheteur :

- il s'agit d'une technique déconseillée pour les transports de courte durée parce que la marchandise peut arriver avant les documents, ainsi le client est obligé de demander une lettre de garantie bancaire d'où un coût supplémentaire pour lui.

- La présentation des documents conformes suffit pour sa réalisation sans recourir au contrat de vente.

- Quand la banque émettrice couvre le risque commercial lié à l'acheteur, ce dernier est appelé à fournir des garanties comme le blocage d'une partie des fonds.

- Quand l'acheteur sollicite plusieurs banques pour une même opération il peut assumer un refus de la part des banques, refus difficile à annoncer à son fournisseur.

4- pour le vendeur :

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

- Le crédit documentaire est une technique de vente sécurisant pour le négoce international. C'est pourquoi le crédit documentaire est plus long, de condition rigoureux liées à la remise de documents précis et de délais précis, faut de quoi le crédit documentaire perdrait de son utilité comme moyen de paiement international.
- Inadapté aux incoterms EXW, FCA 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 la livraison qu'il doit remettre à la banque pour paiement. Rappelons que le vendeur dispose 21 jours maximum à partir de la date portée sur le document de transport pour remettre les documents en banque.
- Technique plus couteuse, les commissions bancaires prouvent être élevées et les aléas sont nombreux.
- A éviter pour les commandes à petit montant.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

Section 3 : les règles relatives à la domiciliation bancaire

Il s'agit de choisir une banque devant laquelle s'effectuent les formalités relatives à la vente internationale. En fait, la domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliaire de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale¹.

La domiciliation bancaire d'une importation ou exportation est régie par le règlement de la Banque d'Algérie N° 91-13 du 14/08/1991 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

Paragraphe 1 : La domiciliation des importations :

La domiciliation bancaire d'une importation consiste pour un importateur résident, à faire son choix, avant la réalisation de son opération, d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréé. Cet importateur va s'engager à effectuer les opérations et les formalités bancaires prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes devant cette².

La domiciliation bancaire consiste en une procédure qui respecte les étapes suivantes³:

A- L'ouverture du dossier :

Afin d'entamer la procédure de domiciliation des importations, le client doit réunir un ensemble des documents justifiant la domiciliation tels que :

- Demande de domiciliation remplie et signée par le client ou il doit mentionner les informations suivantes :
 - Date d'établissement de la demande ;
 - Nom ou raison sociale de l'importateur et son numéro de compte au niveau de l'agence ;
 - Le montant en devises et sa contre partie en dinars ;
 - Le nom du fournisseur ;

¹ Art.3, Règlement de la Banque d'Algérie n°07-01.

² Art3, règlement n°91-12 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation des importations

³ Document interne au CPA.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

- Nature des produits à importer et leur origine ;
- Les modalités de paiement ;
- Indication du tarif douanier ;
 - Une facture pro-forma contient les données suivantes :
 - L'identité des contractants.
 - Le pays d'origine ou de provenance des marchandises.
 - La monnaie de règlement.
 - l'incoterms et les délais de livraison ainsi que les échéances fixées pour le paiement.
 - Une déclaration du code NIF

Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire. Cette taxe s'applique uniquement aux opérations d'importation des biens destinés à la revente en l'état, ou un engagement en cas de production.

Ensuite, la banque doit procéder à la vérification des documents fournis. Ainsi elle s'assure avant toute opération de domiciliation que le client répond aux conditions suivantes :

- Que l'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur ;
- Que la marchandise n'est pas frappée d'une mesure de prohibition ;
- Que l'objet de l'importation a un rapport avec l'activité de l'importateur ;
- Le client dispose d'un registre de commerce et de l'identifiant fiscal.
- les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions
Constituées, soit par des autorisations de crédit ;
- le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie,

La banque domiciliataire vérifie également les stipulations de contrat commercial tel que :

- Numéro de la facture ou référence du bon de commande ;
- Nom et adresse du vendeur ;
- Nom et adresse de l'acheteur ;
- Adresse d'expédition ou de destination ;
- Nature et détails de la marchandise, ainsi que le détail du montant et du prix ;
- Modalités de paiement.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

L'ouverture d'un dossier donne également lieu à la délivrance d'un numéro de domiciliation par la banque domiciliation. Ce numéro identifie l'importation et doit être porté sur les fiches de contrôle, la facture pro-forma, les formules statistiques, les déclarations douanières (D3) et sur tout document se rapportant à cette opération.

Le numéro de domiciliation est composé de 21 caractères (18 chiffres et 3 lettres) se décompose dans l'ordre suivant :

Tableau N° 2 : le numéro de la domiciliation

A	B	C	D	E	F	G	H
Xx	Xx	xx	Xxxx	X	xx	xxxxx	xxx

A : code wilaya (deux chiffres) ;

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

C : code agrément du guichet au niveau de la wilaya ;

D : L'année en cours (quatre chiffres) ;

E : Le trimestre (un chiffre) ;

F : Nature de l'opération (deux chiffres) ;

G : Numéro d'ordre (cinq chiffres) ;

H : Code monnaie norme ISO (trois lettres) ;

Ce cachet sera apposé sur toute les factures pro formas ou définitives, de même que sur le contrat de prestation.

Tableau n°3 : exemple du cachet de domiciliation

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE					
AGENCE CENTRALE DIDOUCHE					
DOMICILIATION D'IMPORTATION					
160 201	2013	4	10	00141	EUR
DATE: 18/12/2013					

Un exemplaire de la facture pro forma domiciliée sera remis à l'importateur, pour l'aider à accomplir d'autres formalités.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

B- La Gestion-Suivi par la banque domiciliataire :

Cette phase va se situer entre la date d'ouverture et la date d'apurement du dossier de domiciliation.

Durant cette période, le banquier opère un suivi et intervient en cas de besoin, auprès du client pour des compléments d'informations. A cet effet, tous les documents commerciaux (financiers et douaniers) nécessaires à l'apurement du dossier doivent être réunis au terme de cette phase.

C- L'apurement :

Dans cette étape la banque domiciliataire va devoir procéder à la vérification des documents suivants :

- La facture définitive (réalisation de l'opération)
- Les documents douaniers (D10 exemplaire Banque)
- Les documents financiers (Formule 4)
- Les documents d'expédition (LTA, connaissance, ...).

Au terme de cet inventaire, deux cas peuvent intervenir :

- soit le dossier est complet alors la banque procède à l'établissement du bilan et donnera la décision finale.
- soit que le Dossier est incomplet alors la banque rappelle le client pour compléter le dossier.

Paragraphe 2 : La domiciliation des exportations¹ :

Cette opération ressemble à la précédente relative aux importations et suit les mêmes étapes :

A- L'ouverture de dossier de domiciliation:

Le banquier procède à la vérification des documents présentés par l'exportateur, à savoir :

- La demande d'ouverture du dossier de domiciliation.
- Le contrat commercial en trois exemplaires.
 - Attribution du numéro de domiciliation : la griffe de domiciliation se présente comme suit :

¹ Documents internes au CPA.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

Tableau N°4 : exemple du cachet de domiciliation d'exportation

CREDIT	POPULAIRE	D'ALGERIE			
AGENCE	CENTRALE	DIDOUCHE			
DOMICILIATION D'EXPORTATION					
160 201	2013	3	10	00121	USD
DATE: 11/08/2013					

- Remise à l'exportateur des exemplaires domiciliés.
- Etablissement de la fiche de contrôle.

B- La gestion du dossier :

Durant cette période, le banquier opère un suivi et intervient en cas de besoin, auprès du client pour un complément d'informations.

C- L'apurement :

L'apurement des dossiers de domiciliation à l'export consiste pour la banque domiciliataire, à s'assurer de la conformité et de la régularité d'exécution de l'opération. La banque doit respecter suivant la réglementation des changes en vigueur et ce jusqu'à sa réalisation financière, soit durant le trimestre suivant le délai réglementaire de rapatriement.

La banque domiciliataire, durant la période de contrôle des dossiers de domiciliation (la gestion), est tenue de réunir dans les délais fixés. Les différents documents que le dossier doit comporter pour son apurement à savoir :

- 1- L'original du contrat commercial domicilié ;
- 2- La facture définitive domiciliée et dans le cas échéant les notes de frais accessoires ;
- 3- Le document douanier ;
- 4- Le document de transport (connaissance LTA ou autres) ;
- 5- Les formules statistiques de cession de devises ;
- 6- Le message SWIFT concernant le virement reçu de l'étranger ;

Au terme de la période de contrôle, deux cas de figures peuvent se présenter :

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

1- soit que le dossier est complet

Pour ce cas de figure, tous les documents requis pour l'apurement du dossier sont disponibles et figurent dans le dossier (facture, contrat, document douanier Banque et les formules de cession de devise.

Dans ce cas, le dossier est complet et sera classé au niveau de l'agence comme apuré.

2- soit le dossier est incomplet

Dans ce cas, la banque domiciliataire procède au moyen d'une lettre de réclamation, au rappel di client pour l'inviter à compléter et régulariser son dossier de domiciliation export faute de quoi il sera transmis à la Banque d'Algérie.

Cette lettre sera établie en deux exemplaires, dont une copie sera jointe au dossier pour transmission à la Banque d'Algérie.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

Section 4 : les principaux documents relatifs au commerce international

Les documents utilisés dans les transactions de commerce international sont distincts de ceux utilisés dans les transactions locales. Ceci, afin d'asseoir la confiance dans la transaction et permettre l'accomplissement de toutes les formalités.

On distingue quatre types de documents : les documents de prix, de transport, d'assurance ainsi que d'autres documents annexes.

Paragraphe 1 : Les documents de prix :

A- Facture pro-forma :¹

Emet par l'exportateur, elle peut être rédigé après la commande au titre de confirmation de commande, elle engage l'exportateur aussi l'acheteur dès qu'il aura signifié son accord par écrit ; peut exiger par l'acheteur pour appuyer sa demande d'ouverture de crédit documentaire,

C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de C. I, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : qualité, prix ainsi que les modalités de paiement.

B- La facture définitive ²:

C'est un document obligatoire remis par l'exportateur dès la réalisation d'une vente ou d'une prestation de services. Ce document comptable concrétise la dette financière. Cette facture comprend un certain nombre de renseignements obligatoire : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de la commande ou de contrat, les quantités le prix unitaire et globale ainsi que les frais, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition.

C- La facture consulaire : ³

C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur. Il doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise.

¹ Madleine Nguyen-The, op cit, p42.

² Idem, p 42.

³ Alain SANCHEZ, gestion des risques et financements des opérations de commerce à l'international, cnan, Paris, 2008, P23.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

Paragraphe 2 : - Les documents de transport :

Les documents de transports sont établis selon le mode de transport porté sur le contrat selon le choix des parties.

On distingue trois types de documents de transport : le connaissement maritime pour le transport maritime, la lettre de transport aérien pour le transport aérien, contrat de marchandise route.¹

A- le connaissement maritime : Ce document est le plus ancien des documents de transport et le plus utilisé car près de 90% des échanges internationaux de marchandises s'effectuent par voie maritime. Il s'agit d'un reçu attestant de l'embarquement de la marchandise à bord de navire pour une expédition vers une destination déterminée.

B- La lettre de transport aérien : c'est document non négociable représentant pour l'expéditeur un reçu de marchandises et une preuve du contrat de transport. Cette lettre indique le nom de la compagnie aérienne ayant reçu les marchandises et détaille les conditions de transport.

C- Contrat de marchandise route : il s'agit d'un document non négociable, qui constitue un reçu de marchandise et fait office de contrat de transport.

Paragraphe 3 :

Il s'agit d'un document obligatoire qui mentionne selon l'incoterms la partie responsable dans le contrat. La responsabilité de la prise d'assurance sera soit à charge de l'acheteur, soit à charge du vendeur selon le type de règle s'appliquant au contrat.

Ces documents sont émis par les compagnies d'assurance ou autres assureurs ou par leurs agents, pour couvrir tous les risques prévus par le contrat et être émis dans la devise du crédit.

La couverture assurance doit prendre effet au plus tard à la date de mise à bord, d'expédition ou de prise en charge. Le type d'assurance doit être précisé

¹ S. Haddad, le crédit documentaire, les pages bleues internationales, Algérie, 2011, p22.

CHAPITRE I : PRESENTATIONS DES REGLES POSEES PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE INTERNATIONAL (C.C.I)

dans le contrat. Si le contrat ne comporte aucune stipulation les banques accepteront les documents tels qu'ils sont présentés

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIALES INTERNATIONALES

Il s'agit d'une opération relative au commerce international réglementé par des règles et usances uniformes posées par la chambre de commerce international ; la dernière version des RUU 600 date de 2007 et ces RUU dominent la pratique internationale.

Le crédit documentaire est une opération complexe qui est à la fois un moyen de financement de la vente international et un moyen de paiement de celle-ci.

En effet le commerce international doit faire face à une double préoccupation ceci ; car le vendeur ne peut se défaire de sa marchandise sans être payé et l'acheteur ne peut payer sans être en possession de celle-ci.

Dans ce contexte, le banquier et le transporteur deviennent des partenaires importants dans l'exécution de la vente internationale. Leur concours comble l'antagonisme entre l'acheteur et le vendeur.

Peu de pays ont codifiés le crédit documentaire il s'agit des USA, Italie, la Grèce, et le Mexique.¹

« Le crédit documentaire est une opération par la quel une banque émettrice (issuing bank) s'engage irrévocablement à la demande et pour le compte de son client importateur qu'est donneur d'ordre (applicant) à régler à un tiers exportateur qui est bénéficiaire (beneficiary) dans un délai déterminé un certain montant. Cette opération est consacré par la remise de document strictement conforme justifiant de la valeur et de l'expédition de marchandise ou de la prestation de service »²

Le crédit documentaire est une technique de paiement par laquelle la banque émettrice s'engage de manière irrévocable à la demande et conformément aux instructions de l'acheteur à opérer ou fait opérer un règlement au profit d'un vendeur. Ce dernier est donc le bénéficiaire du crédit

¹ ; Mtraritani, william pissoort, Droit commercial international ; édition Berti ; p190 et 191

²Hubert Martini, Crédits documentaires ; lettres de crédit stand-by, cautions et garanties, 2° édition, Paris, 2010, p34

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

jusqu'à concurrence du montant spécifié ceci dans un délai déterminé et sur présentation de document conforme requis par l'acheteur .Ces documents représentent la valeur de la marchandise ou de la prestation de service convenu entre l'acheteur et le vendeur. Ces documents comprennent généralement des factures, liste de colisage, documents douaniers, des certificats d'origine et des documents de transports.

Le crédit documentaire peut se définir comme une opération complexe, constituée d'une part par une ouverture de crédit accordé par une banque à son client "donneur d'ordre ". D'autre part, par l'engagement unilatéral de cette banque d'effectuer un paiement au profil d'un tiers appelé "bénéficiaire" en vertu d'un contrat de base, c'est à dire d'un contrat de vente international. La banque constitue ainsi la véritable cheville de l'opération.

La banque précise des documents qui devront être remis pour obtenir le paiement convenu entre les parties du contrat de base. La banque ensuite communiqué par le donneur d'ordre à son banquier en vue de l'ouverture de crédit et de l'établissement de l'accréditif.

L'accréditif quant à lui, constitue un document très important car il contient l'engagement pris par la banque en faveur du bénéficiaire. Il contient la liste et l'énumération précise des documents permettant le paiement du crédit documentaire. Ces documents attesteront de l'expédition d'une marchandise conforme et dans les conditions convenues entre les parties.

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

Section 1 : les parties du crédit documentaire et leurs responsabilités :

Le crédit documentaire met généralement en présence cinq intervenants : le donneur d'ordre, la banque émettrice, la banque notificatrice, la banque confirmatrice et le bénéficiaire. Comme Il peut intervenir d'autres banques tels que : banque désigné, banque de remboursement.¹

Paragraphe 1 : les parties du crédit documentaire

Ce sont les principaux intervenants du crédit documentaire et sont les suivants :

A- le donneur d'ordre :

C'est l'acheteur qui négocie un contrat commercial avec un fournisseur étranger. Il donne à sa banque des instructions d'ouverture du crédit documentaire en faveur de son fournisseur ; dans lesquelles il précise entre autres les documents qu'il désire et le mode règlement.

B- banque émettrice :

C'est la banque de l'acheteur laquelle reçoit les instructions de son client concernant le crédit documentaire. Celle-ci émet le crédit documentaire c'est-à dire procède à son ouverture.

C- banque notificatrice :

La banque correspondante de la banque émettrice située dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire. On parle alors de banque confirmante.

D- banque confirmante :

Cette banque ajoute sa confirmation au crédit documentaire avec l'autorisation et à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé la banque confirmante généralement située dans le payé du vendeur, donne un engagement indépendant de payer à condition que :

- Les documents requis sont conformes aux termes et conditions du crédit.

¹ Hubert Martini, op cit, p35-40

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

E- bénéficiaire :

Le vendeur qui est le « bénéficiaire » de l'engagement bancaire.

- autres banques pouvant intervenir dans le circuit du crédit documentaire :

F- banque désignée :

Appelé « nominated Bank » dans les messages Swift ; elle est chargée de réaliser le crédit documentaire selon les modalités prévus dans le contrat.

G- banque de remboursement :

La banque qui sera chargé de payer le crédit documentaire don de rembourser. C'est ainsi la banque qui a réalisée le crédit on qui l'a confirmé.

Paragraphe 2 : les responsabilités des parties à l'opération du crédit documentaire :

La réalisation du crédit documentaire, impose un certain nombre d'obligation à charge de chaque partie dans cette opération¹ :

A- le donneur d'ordre :

- Celui-ci doit respecter les conditions convenues lors de la négociation commerciale relatives aux instructions d'ouverture du crédit documentaire.
- Donner les garanties exigées par la banque émettrice.
- Prendre en charge le paiement des frais et commissions relatifs au crédit documentaire.
- Autoriser la banque émettrice à le débiter irrévocablement, si les documents sont confirmes au crédit.
- Lever les documents vérifiés conforme par la banque émettrice.

B- la banque émettrice : c'est la banque de l'acheteur. Celle-ci s'engage à :

- A ouvrir le crédit doc en faveur du bénéficiaire dans les meilleurs délais.
- elle s'engage également à respecter son engagement jusqu'à la fin de la procédure du crédit documentaire.

¹ Hubert Martini, op cit, p35-40

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

- elle doit respecter les instructions du donneur d'ordre convenu dans le crédit documentaire.
- elle doit opérer la vérification des documents selon les conditions du crédit.
- elle doit opérer le paiement du crédit documentaire si les documents présentés sont dès leur présentation conforme, à ses caisses ou aux caisses de la banque désignée pour réaliser le crédit.

C- la banque notificatrice :

C'est la correspondante de la banque émettrice. C'est la banque du bénéficiaire.

- elle doit notifier au bénéficiaire de l'opération du crédit sans prendre d'engagement de paiement.
- elle doit recevoir les documents et à en analyser la conformité, pour le compte de la banque émettrice.

D- la banque confirmante :

Celle-ci est invitée par la banque émettrice à ajouter sa confirmation à l'opération du crédit documentaire. Cette confirmation n'est pas obligatoire car elle met la banque confirmante en risque sur la banque émettrice.

- cette banque peut ainsi supporter dans certain cas un risque –pays.
- celle-ci peut également supporter un risque technique en reconnaissant conformes des documents, que la banque émettrice pourrait juger irréguliers.

E- le bénéficiaire :

C'est le vendeur en faveur duquel le crédit documentaire est ouvert.

Ce dernier doit réunir tous les documents nécessaires exigés par le donneur d'ordre et les présenter à la banque dans les délais requis, pour la réalisation du crédit documentaire.

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

Section 2 : les modes et les formes de réalisation du crédit documentaire

Paragraphe 1: les modes de réalisation du crédit documentaire¹

Le crédit documentaire peut se réaliser selon des modalités de fonctionnement différentes. Le règlement peut se faire soit par paiement au comptant ; soit par paiement différé ; soit par acceptation de traites ou par négociation. Les RUU 600 (article 10) énonce les modalités de façon explicite comme suivant : « tout crédit doit clairement indiquer s'il est réalisable par paiement a vue ; par paiement différé ; par acceptation ou par négociation »².

A- A vue :

Il s'agit du paiement du fournisseur par la banque désignée dès la présentation des documents réguliers.

B- Par acceptation de traite :

Il s'agit d'un paiement tiré sur la banque émettrice ou confirmante, que le vendeur pourra éventuellement escompté.

C- En Différé :

Il s'agit d'un paiement opéré sur un engagement ferme et par écrit de la banque désignée de payer à l'échéance.

D- 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 du paiement de la date d'échéance.

¹ Madleine nguyen-The , op cit, page236

²Article 10.RUU600 relative au crédit documentaire, paris révision 04 2007

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

Tableau N°5 : tableau récapitulatif de réalisation de crédit documentaire :

Réalisation à la caisse. Type Paiement	Banque émettrice.	Banque notificatrice (crédit notifié)	Banque confirmatrice (crédit confirmé).
Vue	La banque émettrice procède au paiement immédiat des documents.	Paiement effectué par la banque notificatrice sous réserve de la disponibilité des fonds par la banque émettrice	Paiement effectué immédiatement par la banque confirmatrice selon les modalités de couverture (crédit en compte, appel de fonds)
Acceptation	La banque émettrice accepte une traite tirée sur elle-même et la conserve en portefeuille jusqu'à échéance .elle peut également le retourner au bénéficiaire à sa demande.	Cas assez rare si la banque décide d'accepter la traite ; elle prend un engagement équivalent à une confirmation	La banque confirmatrice accepte une traite tirée sur elle-même et la conserve en portefeuille jusqu'à échéance .elle peut également la retourner au bénéficiaire à sa demande ou la mobiliser
Diffère	La banque émettrice contracte un engagement de paiement différé.	Paiement à échéance effectué sous réserve de disponibilité des fonds par la banque émettrice	La banque confirmatrice contracte un engagement de paiement différé.
Négociation	Cas impossible	La banque notificatrice négocie avec recours vis-à-vis du bénéficiaire une traite tirée sur la banque émettrice	La banque confirmatrice négocie sans recours vis-à-vis du bénéficiaire une traite tirée sur la banque

Source : document interne au CPA.

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

Paragraphe 2 : les formes du crédit documentaire :

Selon les RUU600 publiée en juin 2007 le crédit documentaire révocable a été supprimé. Il demeure que les deux formes du crédit documentaire qui sont irrévocable et irrévocable et confirmé.

A- crédit documentaire irrévocable¹ :

C'est un crédit ou l'engagement de la banque émettrice est ferme ; le crédit ne pourra être amendé à la demande de l'acheteur ; qu'avec l'accord de la banque émettrice et du bénéficiaire. Dans ce cas, la banque étrangère transmet les documents à la banque émettrice qui est autorisée à négocier ces derniers et à ordonne son paiement du crédit documentaire.

Ce type de crédit malgré la sécurité qu'il apporte, ne fait pas disparaître le risque d'un pays ; en réalité tout dépend de la solvabilité de la banque émettrice et des conditions du pays. Dans ce cas le non-paiement peut résulter des événements suivants :²

- la banque émettrice est insolvable ou déclaré en faillite (la banque algérienne khalifa en 2002) ;
- les autorités du pays de l'acheteur prennent des décisions de nature à bloquer les transferts de fonds telles que la suspension des virements vers l'étranger.
- Les comptes de la banque émettrice à l'étranger peuvent être bloqués en raison de sanctions politiques internationales ;
- Le pays de la banque émettrice peut également subir une catastrophe naturelle ou un conflit armé empêchant la réalisation du crédit documentaire.

B- le crédit documentaire "irrévocable et confirmé"³ :

¹ J Parveau, exporter, Foucher, 22^{ème} édition, Paris, France, 2010, page 362.

² Hubert Martini, op cit, page 44.

³ J Parveau, op cit, p 362.

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

Cette forme de crédit est particulièrement fiable en raison du double engagement bancaire.

C'est d'abord l'engagement de la banque émettrice, ensuite celui de la banque située dans le pays du vendeur qui est souvent la banque notificatrice. Cet engagement est matérialisé par le paiement des documents conformes.

Le vendeur qui dispose d'un crédit documentaire "irrévocable et confirmé" en sa valeur, a la certitude d'être payer s'il présente les documents requis conformes aux conditions et termes du crédit¹.

Dans ce type de crédit la banque étrangère (correspondante) devient notificatrice et confirmatrice. Celle-ci s'engage à vérifier la conformité des documents avant tout règlement, tout en respectant les conditions sur la L.C émise par la banque émettrice.

La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une seconde banque. Dans la plus part des cas, la banque confirmatrice se trouve dans un pays qui est caractérisé par une grande stabilité politique.

-la confirmation peut être donnée par différentes banques selon les conditions d'ouverture du crédit².

-trois cas sont envisageables :

- le crédit documentaire a été ouvert irrévocable et doit être confirmé la banque émettrice invite la banque notificatrice à ajouter sa confirmation celle-ci ajoute sa confirmation si elle en a convenance. Sa décision résulte de son appréciation de la solvabilité de la banque et les conditions du pays, ainsi que de ses capacités financières à porter le risque. La banque confirmante peut cependant décider de partager le risque avec d'autres banques dans le cadre d'une syndication. Si le montant de crédit est élevé. Elle a ainsi la faculté de partager le risque avec un organisme assureur – crédit.

¹Hubert Martini, op cit, p 44.

² idem, p 45.

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

- le crédit documentaire a été ouvert irrévocable avec la mention « may add » dans la rubrique « 49 : instruction de confirmation ».
- La banque notificatrice contacte le bénéficiaire afin de connaître son besoin. Souhaite-t-il bénéficier d'une confirmation? dans l'affirmative la banque notificatrice indique le niveau de la commission de confirmation. si le bénéficiaire accepte le crédit documentaire, alors il peut être irrévocable et confirmé.
- Le crédit a été émis "irrévocable" main "non confirmé". Dans ce cas le bénéficiaire a sollicité la banque notificatrice ou une autre Banque, afin de bénéficier d'une confirmation à l'insu de la banque émettrice.

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

Section 3 : les crédits documentaire spéciaux

Afin de répondre aux besoins de certaines activités commerciales et industrielles au niveau international, le crédit documentaire démontre son adaptabilité et se décline selon plusieurs types de montages spécifiques. Il s'agit de crédit documentaire à caractère souple permettant de gagner du temps aux parties du contrat de vent international.

Paragraphe 1 : crédit documentaire "revolving" :

Un crédit documentaire revolving est un crédit dont le montant, la durée et le volume sont renouvelés automatiquement sans nécessité de modifier le crédit.

« Ce type de crédit documentaire évite à l'acheteur d'ouvrir plusieurs crédits dans le cadre d'un contrat d'affaire régulier avec des expéditions de volume et de montant constant »¹.

A- les avantages et inconvénients du crédit revolving² :

Le crédit documentaire revolving présente des avantages tels que :

- la banque émettrice s'engage pour un montant total du contrat en faveur de l'exportateur.
- C'est un crédit très performant pour éviter la rupture de stock chez l'importateur. En sécurisant ses approvisionnements pour toute la période du contrat. Ceci sans avoir à procéder à des ouvertures de crédit vis-à-vis du fournisseur pour chaque livraison.
- Il est caractérisé par la souplesse et la simplicité en fonction des clauses insérées dans le crédit documentaire.

En effet, le crédit documentaire revolving a deux inconvénients majeurs :

- dans le cas où l'exportateur fait un retard dans une expédition ou il n'utilise pas une tranche dans le crédit ; le montant concerné ; peut être reporté sur les expéditions suivantes.
- Les capacités de l'importateur pour émettre un autre crédit documentaire demeurent étroites, parce que la banque émettrice tient compte de l'engagement pour la totalité du montant.

¹ Ghislaine Legrand, Commerce international, Dunod, 3^e édition, Paris, France, 2010, p162.

² Idem, p163.

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

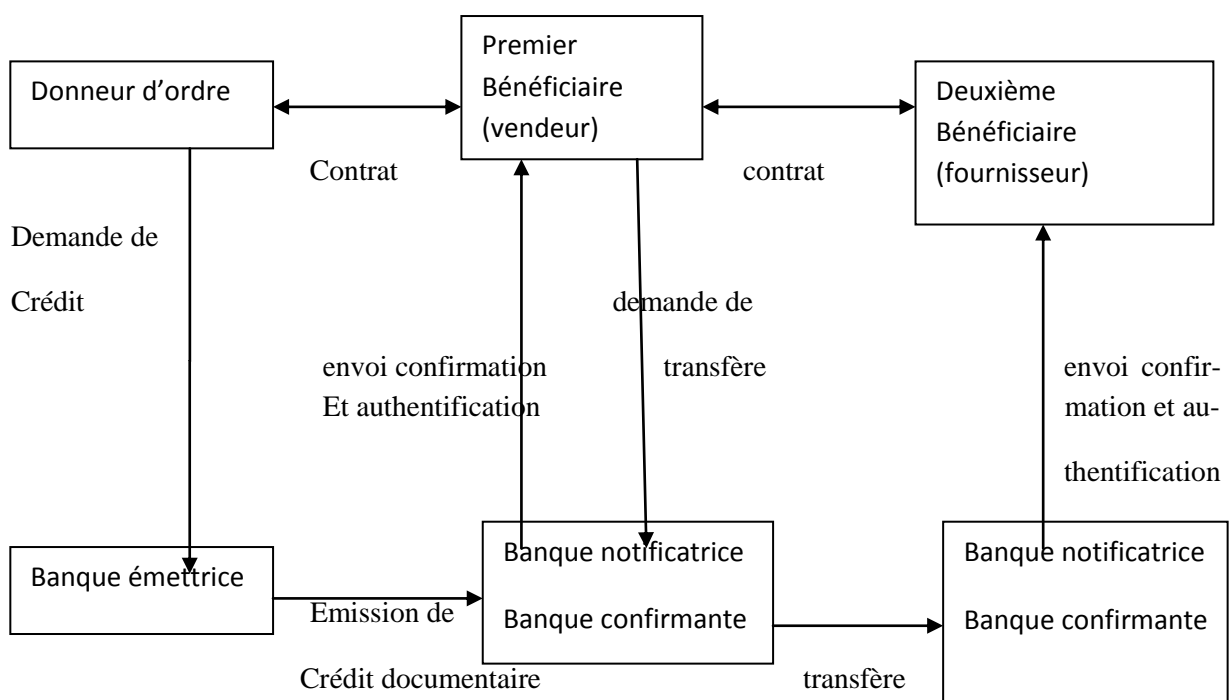
Paragraphe 2: crédit documentaire "transférable" :

Le crédit documentaire "transférable" est un crédit documentaire irrévocable qui permet au bénéficiaire du crédit (premier bénéficiaire) de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires nommés bénéficiaires de transfert).¹

Ce type de crédit est couramment utilisé dans le commerce de négoce et de la sous-traitance. Il répond à un double objectif :

- Sécuriser l'opération vis-à-vis du fournisseur qui souhaite s'assurer du paiement du négociant.
- financer l'opération. L'entreprise de négoce pouvant être amenée à régler le fournisseur avant la réalisation du crédit.

Le schéma n°3 résume le montage du crédit documentaire transférable² :



Source : banque Dexia <http://www.dexia.be/Fr/professional/CorporateBanking>

¹ Ghislaine Legrand, op cit, p163.

² banque Dexia <http://www.dexia.be/Fr/professional/CorporateBanking>

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

A- avantage et inconvénient du crédit documentaire transférable :

1- les avantages :

- C'est type de crédit facile à mettre en œuvre pour le premier bénéficiaire.
- C'est une technique qui permet de gérer des affaires sans disposer de la trésorerie nécessaire car ce type de crédit documentaire ne mobilise pas la ligne de crédit auprès de la banque transférante.
- Si le crédit documentaire est confirmé, le transfère emporte l'engagement de la banque transférante. Ainsi, il constitue une garantie supplémentaire pour le fournisseur.

2- les inconvénients :

- Ce crédit documentaire particulier n'est pas toujours possible.
- il ne permet pas toujours de préserver la confidentialité de l'opération sauf montage spécifique.
- Le fournisseur doit s'appuyer sur la solvabilité de la banque émettrice.

Paragraphe 3 : le crédit documentaire "adosse" ou "back to back" :

Le crédit documentaire back to back implique l'ouverture de deux crédits documentaires distincts ; qui ne sont pas juridiquement liée. Alors même, que les deux crédits constituent un ensemble destiné à sécuriser une opération commerciale et économique homogène¹.

- la banque notificatrice de crédit de la base devient la banque émettrice de crédit adossé. Le bénéficiaire de crédit de base devient le donneur d'ordre du crédit adossé et à ce titre est responsable de la couverture des paiements effectués par la banque émettrice du crédit adossé au titre de ce crédit.

- le recours à ce type de crédit se justifie dans les cas suivants :

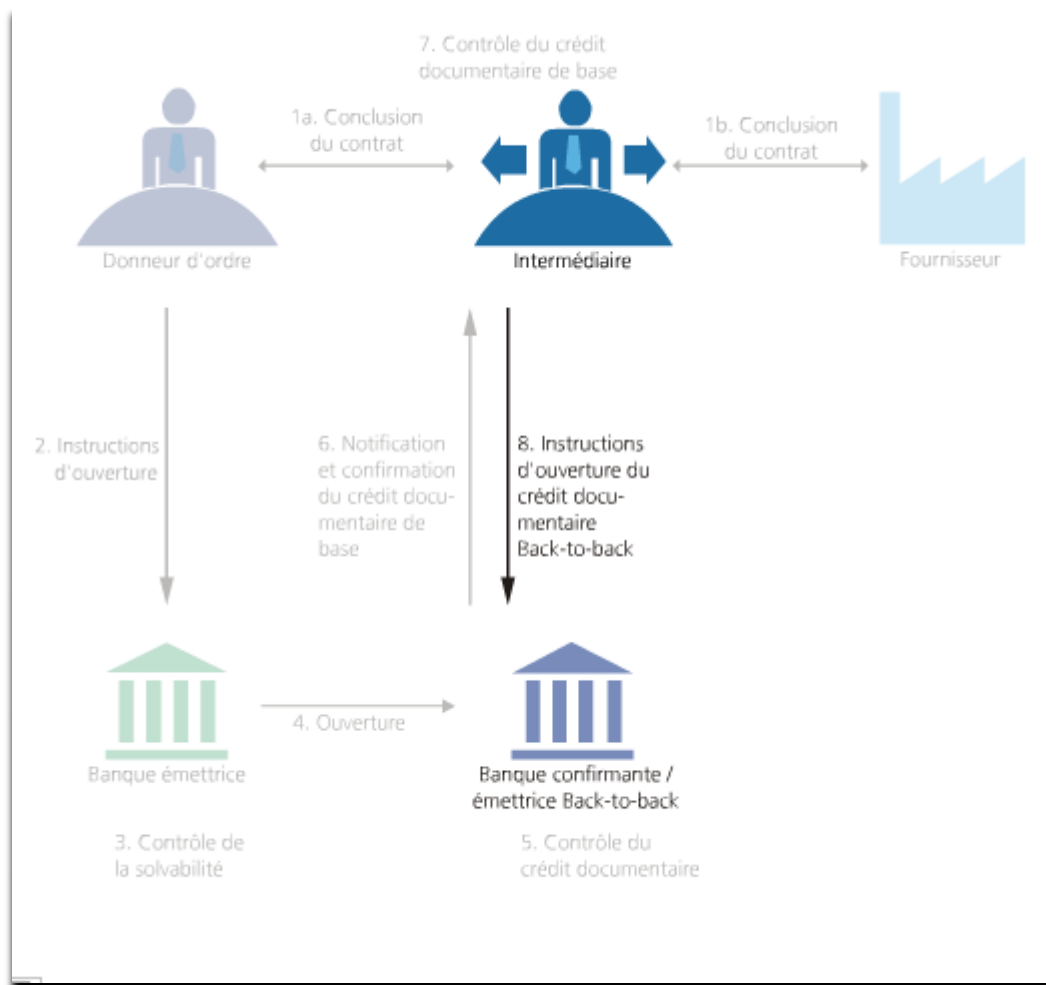
- Crédit non transférable ;

¹ Ghislaine Legrand, op cit, p164

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

- Condition de paiement non homogène : exemple : le premier est payé à vue et le seconde est payé en différé ;
- Condition de vente non homogène (changement d'incoterm) ;
- Raisons commerciales de confidentialité.

Le schéma N°4 explique le montage de crédit documentaire back to back :



Source : https://www.ubs.com/ch/fr/swissbank/business_banking/kmu/finance/trade_exportfinance/was_ist_wichtig/back_to_back_akkreditiv.html

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

A- les avantage et inconvénient du crédit documentaire adosse ou back to back :

Le crédit documentaire adosse présente des avantages au leurs utilisateurs tels que :

- Le risque est moins grand pour l'intermédiaire c'est-à-dire la banque émettrice du crédit documentaire back to back, ceci, quand les conditions du crédit documentaire back to back coïncident avec celles du crédit documentaire de base.
- Dans ce cas précis l'exportateur n'a pas ici à livrer la marchandise alors même que l'importateur n'a pas encore payé.
- L'importateur ne peut avoir connaissance des coordonnées du fabricant réel.

Egalement, la banque émettrice du crédit documentaire adosse contracte un engagement indépendant du crédit documentaire vis-à-vis de l'intermédiaire.

Paragraphe 4 : le crédit documentaire "red clause"¹ :

Le crédit documentaire "red clause" comporte une clause spéciale autorisant la banque notificatrice ou confirmatrice à effectuer une avance au bénéficiaire ; contre l'engagement d'effectuer l'expédition et la présentation ultérieurement des documents prévus. Cette clause insérée à la demande du donneur d'ordre, précise le montant de l'avance autorisée.

Ainsi le crédit documentaire "red clause" comporte une clause spéciale qui à l'origine était écrite en rouge d'où son appellation. Cette clause est insérée dans le crédit documentaire par le donneur d'ordre lors de la rédaction de la demande. Cette clause permet en définitive tout simplement l'autorisation du paiement d'une avance.

A- avantage et inconvénient du crédit documentaire red clause :

Les avantages profitent à l'exportateur d'un paiement d'avance, généralement contre quittance et engagement de remettre les documents d'expédition.

¹ Ghislaine Legrand, op cit, p165.

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

L'inconvénient que présente ce crédit et que l'importateur assume un risque considérable. Il est le bailleur de fonds de l'exportateur, mais sans avoir la certitude de la remise des documents d'expédition prescrits au titre du crédit documentaire.

Paragraphe 5 : la lettre de crédit stand –by¹ :

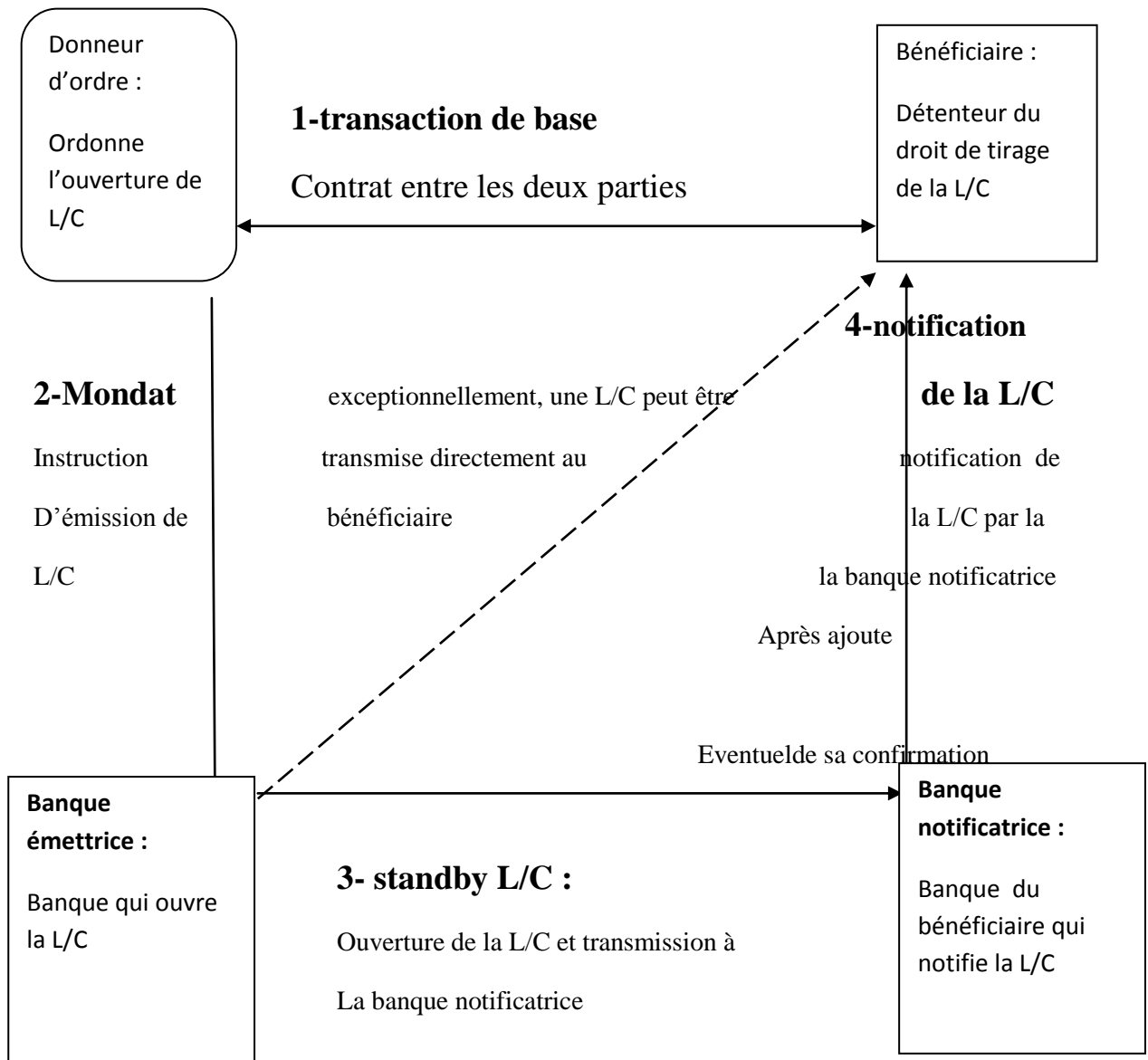
La lettre de crédit stand –by n'est pas une technique de paiement mais une garantie donnée par une banque. Lorsqu'elle est utilisée dans le cadre du processus de paiement, elle permet une couverture des incidents de paiement évitant l'examen systématique des documents dans le circuit bancaire.

- La LCSB est émise sous forme d'un crédit documentaire. Elle se réalise en cas de non paiement par l'acheteur, dès l'échéance de la transaction commerciale.
- **Le schéma N°5 représentant le déroulement de la lettre de crédit standby² :**

¹ J Parveau, op cit, p370.

² s.haddad, op-cit, p62

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL



Source : s.haddad, le crédit documentaire,Alger, 2011,p62

A- les avantages de la lettre de crédit stand-by:

- Plus facile d'utilisation que le crédit documentaire ;
- Plus souple ;
- Evite le paiement de levée de documents contrairement au crédit documentaire ;
- La validité de la lettre de crédit est subordonnée à la date stipulée dans la lettre et non à la validité fixé au crédit documentaire.

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

Section 4 : les particularités du crédit documentaire

Le crédit documentaire est, sujet à deux règles spécifiques, couramment appelées le principe d'autonomie et celui de la rigueur documentaire.¹

Paragraphe 1 : le principe d'autonomie :

Le crédit documentaire est autonome au contrat de base et cela signifie que le crédit documentaire existe indépendamment du contrat de base. Il est vrai que le contrat de base qu'est la vente internationale est toutefois à l'origine du crédit documentaire ; il en est même la cause directe. Cependant en dehors de cela le crédit documentaire est conclu, exécuté et prend fin et toute indépendance.

Dans un crédit documentaire, le donneur d'ordre ne pourra s'opposer au paiement du crédit pour une raison inhérent au contrat de base. Ainsi, il ne pourra objecter de droits propres qu'il détiendrait à l'encontre du vendeur pour enjoindre à la banque de ne pas s'exécuter, ou faire état de la disparition de la marchandise en cours de transport.

Ce principe de l'autonomie doit cependant être appliqué pour ne pas couvrir d'éventuelles fraudes dans l'exécution du contrat de base. La présentation de documents faux, contrefaits ou falsifiés, en vue d'obtenir le paiement promis par le banquier doit pouvoir être évitée, à peine pour le crédit documentaire d'être imputé.

Paragraphe 2 : principe de la rigueur documentaire :

Ce principe est résumé en ces termes par le Tribunal Fédéral Suisse : « la banque examine les documents produits uniquement quant à leur régularité formelle c'est-à-dire leur conformité avec les conditions de l'accréditif et non pas quant à leur exactitude matérielle. La banque n'est autorisée à payer que sur présentation des documents dont l'examen a révélé la conformité avec l'accréditif. Elle considère les documents, pas la marchandise. »

La banque est tenue de payer que sur base de documents rigoureusement conformes aux conditions convenus. Elle n'a aucun pouvoir d'appréciation : soit les documents sont conformes et elle paye, soit ils ne le sont pas et la banque doit refuser le paiement.

¹ Droit commercial international, p192

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

Cette rigueur documentaire est la solution recherchée par les deux parties (acheteur et vendeur), pour que l'acheteur accepte de s'en remettre à la banque pour effectuer le paiement en son nom. C'est aussi la condition nécessaire pour que le vendeur accepte de livrer la marchandise avant d'en recevoir le paiement.

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

Section 5 : le cout financier du crédit documentaire¹ :

Le crédit documentaire génère de nombreuses frais qu'il convient de détailler comme suivant :

Il s'agit de Commissions bancaires tabléées sur des pourcentages calculés en fonction du montant de crédit, de la durée, de la confirmation ou non avec des minima de perception.

Les étapes d'ouverture du crédit documentaire génèrent des frais financier comme suit :

A l'ouverture du crédit : les frais suivants sont à la charge de l'acheteur :

- frais d'ouverture ;
- commission d'engagement, calculée à compter de la date d'émission jusqu'à la date de paiement. L'expiration du crédit ou l'échéance pour un engagement de paiement différé.
- Des frais supplémentaire en cas de notification du crédit documentaire d'une banque correspondante :
 - la commission d'avis pour la notification sans engagement.
- En cas de confirmation du crédit documentaire d'une banque correspondante :
 - La commission de confirmation est calculé à compter de la date de la confirmation jusqu'à la date du paiement, de l'expiration de crédit ou de l'échéance d'une obligation de paiement.
- En cas d'amendement du crédit documentaire il y a également d'autres frais :
 - la commission d'amendement.
- Pour le règlement du crédit documentaire :
 - la commission de réalisation pour l'examen des documents et le paiement, plus la commission de suivi en cas de paiement différé.

¹Madleine nguyen-The , Importer, Editions d'Organisation , 4^e édition, Paris, France, 2011,p243

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

-la commission d'acceptation (en lieu et place de commission de la réalisation) en cas d'acceptation d'une traite à terme.

Les frais éventuels du télex /Swift, de port et autres, sont facturés en sus.

- lorsqu'il est fait appel au service d'autres banque pour un crédit documentaire, celle-ci débitent également des commissions et des frais sauf convention contraire. une banque instruit une autre banque afin d'exécuter des services responsable pour tout les frais encourus par cette banque en conformité avec ses instructions. Si un crédit mentionne que des frais sont à la charge du bénéficiaire et que ces frais ne peuvent être recouvré ou déduit du paiement, la banque émettrice demeure responsable du paiement de ces frais¹.
- Si les RUU précisent que tout les frais sont à la charge du donneur d'ordre, l'usage permet de les répartir. Ainsi chaque partie ne paie que les frais générés par la/les banque de son pays. Il convient de les négocier au moment de l'offre commerciale. l'acheteur doit l'indiquer sur la demande d'ouverture par une disposition explicite telle que « tous les frais bancaire hors de mon pays sont à la charge du bénéficiaire ».

¹ Article 37C.RUU600

CHAPITRE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE PAIEMENT DES TRANSACTIONS COMMERCIAL INTERNATIONAL

Section 6 : les irrégularités et les anomalies dans une opération de crédit documentaire :

La banque peut déceler des irrégularités dans les documents présentés par l'exportateur. Parmi les irrégularités les plus connus on peut citer les exemples suivants¹ :

- Date butoir non respecté (date limite d'expédition ou de la validité, date limite de présentation des documents).
- Cordonnées erronées du donneur d'ordre ou du bénéficiaire.
- Documents manquants ou irrégulièrement émis par les organismes.
- Erreurs dans les montants, les tolérances admises.
- Expédition partielles et transbordement effectué alors qu'interdit.
- Mode de transport exigé non respectés.
- Omission ou erreurs dans les mentions obligatoires à porter sur les documents.
- Incohérences entre les documents par exemple sur origines, les poids et les quantités.
- Documents d'assurance libellée dans une autre monnaie que celle du crédit documentaire sauf autorisation expresse.

Dans le cas, la banque envoie la liste des irrégularités constatées à l'acheteur et ce dernier décide de lever les réserves ou non, en fonction de la nature des irrégularités.

Dans cette situation l'acheteur est en position de force pour négocier un rabais ou autres chose Parce que la marchandise est déjà expédiée voir arrivée au port l'exportateur dans ce cas précis, est en situation délicate et doit s'en remettre au bon vouloir de son client.

¹ Madleine nguyen-The, op cit , p239

PARTIE II : LE CREDIT DOCUMENTAIRE COMME MOYEN DE CONTROLE DU COMMERCE INTERNATIONAL : CAS DE L'ALGERIE

Dans cette seconde partie, l'analyse passe par la présentation d'un cas pratique de crédit documentaire, pris comme exemple au sein de l'entreprise d'accueil qu'est le Crédit Populaire d'Algérie C.P.A (chapitre I).

Cette recherche pour être complet nécessite toutefois de faire un bilan critique de l'impact du crédit documentaire sur les importations en Algérie (chapitre II).

CHAPITRE I : PRESENTATION DE L'ORGANISME D'ACCUEIL LE CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE (C.P.A)

Dans ce chapitre, nous allons présenter la banque Crédit Populaire d'Algérie C.P.A, du point de vue organisation et fonctionnement.

Section 1 : présentation générale du Crédit Populaire d'Algérie

Paragraphe 1: Historique du Crédit Populaire d'Algérie :

Le crédit populaire d'Algérie, par abréviation CPA, a été créé par l'ordonnance n° 66-366 du 29 décembre 1966 avec un capital initial de 15 millions de dinars. En 1985, il donne naissance à la banque de développement local par cession de 40 agences et transfère de 550 employés et cadre et 89000 comptes clientèles. Défini par ses statuts comme banque universelle. Le CPA a pour mission de promouvoir le développement de différents secteurs : tel que la santé et le médicament, le commerce et la distribution, l'hôtellerie, le tourisme et les médias.

Suite à la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, le CPA est devenu une entreprise publique économique par actions.

Après avoir satisfait les conditions d'éligibilité prévues par les dispositions de la loi sur la monnaie et le crédit (loi N°90-10 du 14 avril 1990), le CPA a obtenu, le 7 Avril 1997, son agrément du conseil de la monnaie et de crédit, devenant ainsi la deuxième banque agréée e Algérie.

A- capital du CPA :

Son capital social, fixé initialement à 15 millions de dinars, à évolué comme suit :

Année 1966 : 15 millions de dinars.

Année 1983 : 800 millions de dinars.

Année 1992 : 5.5 milliards de dinars.

Année 1994 : 9.3 milliards de dinars.

Année 1996 : 13 milliards de dinars.

Année 2000 : 21.6 milliards de dinars.

Année 2005 : 25.3 milliards de dinars.

Année 2009 : 29.3 milliards de dinars

Année 2010 : 48 milliards de dinars.

1- forme juridique :

Le CPA est une entreprise économique, société par action EPE/SPA.

2- le crédit populaire d'Algérie par les chiffres en 2012 :

Total de bilan : 1 152 002 millions DA ;

Résultat net : 15 442 millions DA ;

Recettes globales : 853 889 millions ;

Emplois globaux : 925 617 millions DA dont 567 571 millions DA emplois directs et 310 877 millions DA crédit par signature ;

Cartes et CIB et internationales : 258 368 ;

Agence : 140 encadrés par 15 groupes d'exploitation ;

Comptes clients : 1 805 416 ;

Effectif : 3751 agents, dont 68% de cadres à dominance universitaire.

Paragraphe 2 : missions et objectifs du CPA :

Les objectifs du CPA sont essentiellement la qualité, la rentabilité, la solvabilité et l'innovation.

Conformément aux dispositions législatives et réglementaires applicables aux banques le CPA a pour missions :

- la gestion dynamique de la trésorerie dinars et devises de la banques ;
- L'amélioration de la gestion de risque ;
- La conception et l'introduction de nouvelles gammes de produits ;
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques de management et marketing ;
- La nécessité d'une approche marketing qui concerne les produits et les services bancaires ainsi que l'organisation commerciale.

Paragraphe 3 : les produits offerts par le CPA :

Les produits dans le crédit populaire d'Algérie, ont deux types de clientèle, les personnes physique qui sont les particuliers et les personnes morales c'est-à-dire les entreprise.

Ces produits sont repartis en deux groupes :

- les produits offerts aux crédateurs (comptes offerts)
- les produits offerts aux débiteurs (les crédits)

A- les comptes offerts :

Toutes personnes qui dispose des fonds dans une banques est appelés crédateurs, la banque lui assure la gestion et le suivi de son compte, en contre partie d'agios et d'intérêts à payer.

1- Compte chèque :

Est un compte ouvert à l'ensemble des personnes physiques ou morales, non commerçantes, il doit présenter un solde créditeur et ne génère aucun intérêt, c'est pour la raison qu'aucune condition n'est imposée au titulaire du compte chèque pour le retrait de ses fond sans préavis.

2- Compte courant :

Spécialement ouvert aux personnes physiques ou morales exerçant une activité commerciale. Il ne produit pas d'intérêt, peut être débité parle biais du découvert bancaire.

Le banquier facilite l'octroi à un client assidu qui rencontre des difficultés de trésorerie passagère en contre partie d'intérêt.

3- Dépôt à échéance fixe :

Le CPA propose à ses clients une somme d'argent, à intérêt variable contre le blocage de leurs provisions pour une durée de temps déterminée.

Le client ne peut retirer son argent qu'à l'expiration du délai de blocage. Cette proposition a été mise en place en vue d'attirer des fonds au profil du CPA.

Ainsi on retrouve deux types de dépôt :

a) Dépôt à terme (DAT) :

Est un compte bloqué pendant une durée déterminée. En cas de besoins, le client peut demander une avance sur titre ou le remboursement anticipé, sois réserve que le montant de placement soit inférieur ou égale a deux ans.

b) Bans de caisse (BDC) :

Varie de trois mois à dix ans, il peut être anonyme ou nominatif dont le montant plus élevé ne peut dépasser cinq million de dinars.

4- Compte livret d'épargne « banque » :

C'est un compte d'épargne pour les particuliers. Les titulaires de ce compte possèdent un carnet leur permettant le versement ou le retrait au sein de toutes les agences CPA.

5- Compte étranger en dinars convertible (CEDAC) :

Ce compte par contre, n'est pas productif d'intérêt à son titulaire. Il peut être délivré à toute personne à nationalité étrangère quel que soit son lieu de résidence.

6- Compte devise :

C'est un compte productif d'intérêt il est ouvert à tous les nationaux résidents en Algérie ou à l'étranger.

7- Les comptes électroniques :

L'information et l'électronique étant deux révolutions qui ont caractérisées notre époque, le CPA dans un souci d'être à l'actualité des exigences de sa clientèle, se lance dans l'électronique, il propose les cartes électroniques suivantes :

a) La carte « CPA CASH » :

Permet aux particuliers de retirer de l'argent à partir des guichets automatiques installés dans toutes les grandes villes du pays.

b) La carte « VISA INTERNATIONAL » :

Cette carte donne accès au plus grand réseau mondial de monétiques. A partir de leurs comptes devises, les titulaires de cette carte peuvent effectuer toutes les opérations de retrait ou paiement.

b- les crédits :

1- Le crédit à court terme :

Il est destiné à l'entreprise à procurer des facultés de trésorerie qui composeront une insuffisance de fonds de roulement accordé pour une période inférieure à deux ans.

2- Le crédit par signature :

C'est l'engagement d'un banquier par sa signature, qui permet au client d'obtenir un crédit auprès d'un tiers, en contre partie d'une garantie bancaire

qui doit être payée à échéance, payés d'avance en cas de défaillance des débiteurs cautionnés.

3- Le crédit à moyen et à long terme :

Ce dernier, est destiné à financer des immobilisations qui s'étalent sur deux à cinq ans. Ce crédit est spécialement destiné aux investissements de grande envergure (projet de création, achat d'équipement, machine, outillage...).

4- Le crédit profession médical « PROMED » :

C'est crédit d'investissement à moyen et à long terme ; destiné au financement de l'achat des équipements, l'achat ou l'aménagement d'un local à usage professionnel.

Le crédit PROMED est destiné aussi bien aux professions déjà installé, qu'aux débitants, ces professionnels sont : médecin généraliste, médecin spécialiste, chirurgien dentiste, pharmacien...

Il présente l'avantage d'accorder un crédit à des conditions plus avantageuses que celles autre crédits précités.

5- Le crédit professionnel libéral « PROLIB »

Il présente les mêmes conditions et avantages précédent. Ce crédit est destiné aux personnes qui exerçant la profession libérale qui regroupe tout les architectes, avocats, notaires, comptables...

6- Le microcrédit CPA/ANSEJ/CNAC/ANGEM

C'est un crédit rentrant dans le cadre des décisions des pouvoirs publics en matière de l'emploi des jeunes et jeunes chômeurs.

Il destiné aux trois catégories concernées : les jeunes qui désirent créer une activité avec les concours de : l'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes « ANSEJ ». Ou avec celui de la Caisse National de l'Allocation Chômage « CNAC ».

Et pour qui sont âgés de plus de 18 ans et qui sont en chômage, en emploi précaire ou sans revenu mais qui on un savoir faire, ce crédit leur permettra de créer leur propre emploi, travailler à domicile, et enfin, sous e couvert de l'Agence National de Gestion du Microcrédit « ANGEM ».

7- Le crédit immobilier du CPA :

Ce crédit présente des conditions qui a relations avec :

- L'âge de la personne qui demande le crédit ;
- Son salaire ;
- Il ne peut avoir un crédit s'il a déjà des dettes envers la banque.
- Il faut avoir un compte bancaire au CPA.

Ainsi ce crédit se présente sous plusieurs formes :

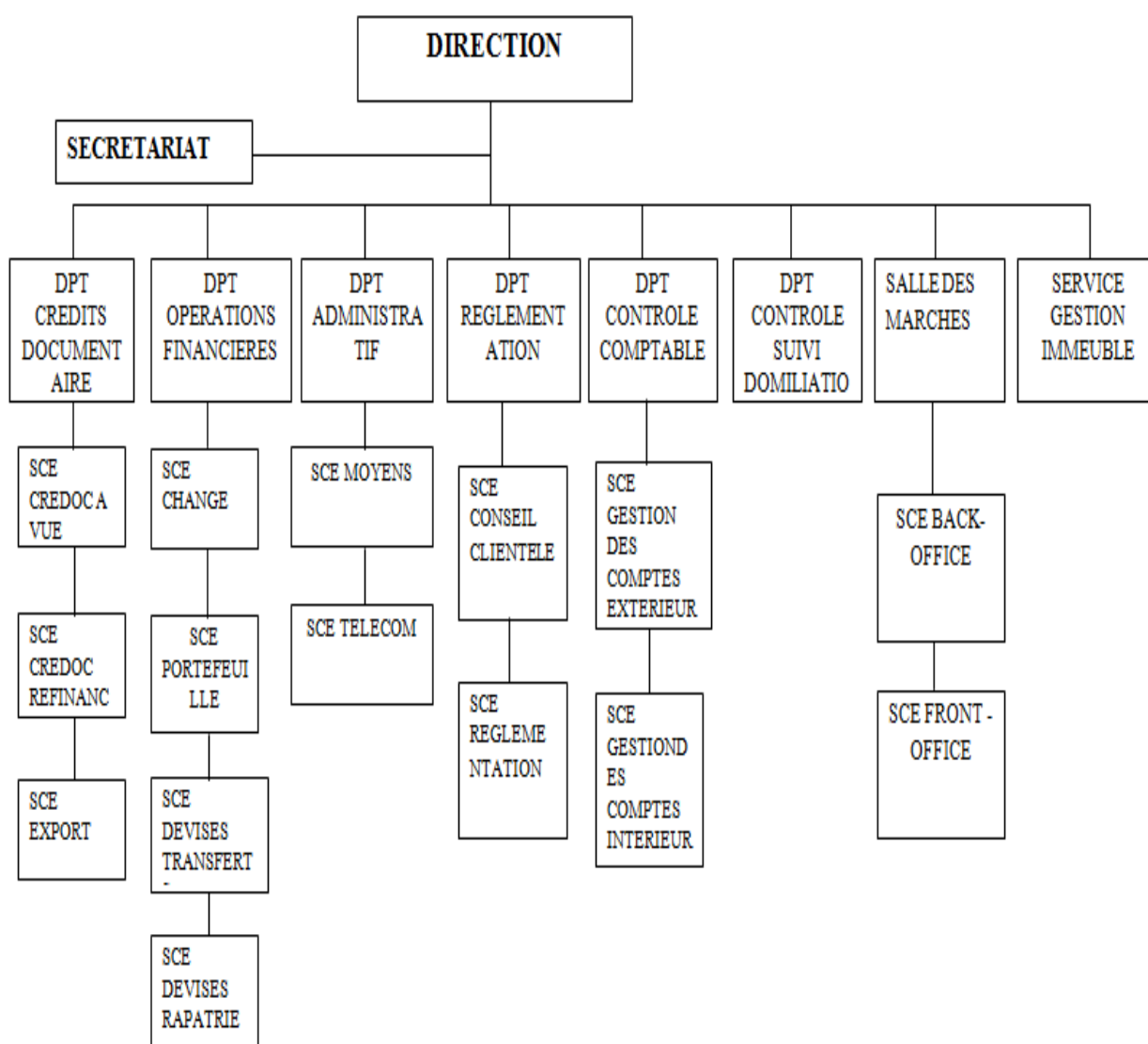
- Crédit promotion immobilier : il est destiné aux promoteurs ayant des capacités de réaliser des logements pour la revente.
- Crédit et construction ou à l'extension de la maison individuelle.
- Crédit pour l'achat d'un logement neuf.
- Crédit pour la réalisation des travaux d'aménagement de la maison individuelle.
- Crédit pour l'achat de logement auprès de particulier.

Section 2 : présentation de la direction des opérations extérieures

C'est une direction indépendante chargée de traitement des opérations Extérieures du Crédit populaire d'Algérie. Se situe au rue 5 juillet, bab ezzouar, Alger, ALGERIE. Elle a plusieurs départements répartis comme suit :

Paragraphe 1 : l'organigramme de la direction des opérations extérieures :

DIRECTION DES OPERATIONS EXTERIEURS



Paragraphe 2 : l'organisation de la direction des opérations extérieures

La réorganisation de la structure des opérations extérieures, obéit à une exigence d'adaptation de la banque, dans le cadre d'un environnement économique en perpétuelle mutation. En effet, cette adaptation doit fonder sa raison d'être sur une meilleure qualité de service dans un contexte caractérisé par une concurrence de plus en plus vive.

Les principes généraux qui doivent régir l'action de la direction des opérations du commerce extérieur sont :

- la qualité de service,
- l'efficacité,
- la sécurité de traitement.

Paragraphe 3 : objectifs :

Les principaux objectifs visés à travers cette réorganisation sont :

- Préservation et l'amélioration de l'image de marque de la banque ;
- L'efficacité et la rentabilité des méthodes des traitements des opérations avec l'étranger et le réseau d'exploitation ;
- La mise en conformité de l'action de la direction avec les exigences réglementaires ;
- La maîtrise des flux financiers et de trésorerie liés aux opérations extérieures.

Paragraphe 4 : Missions :

La Direction des Opérations Extérieures, est un organe de coordination, d'animation et de contrôle qui a pour mission le traitement des opérations avec l'étranger et leur suivi régulier au plan administratif, réglementaire et comptable.

Paragraphe 5 : Attributions :

Les attributions de la direction des opérations extérieures consistent essentiellement à assurer :

- Le traitement des opérations initiées aussi bien par le réseau d'exploitation que par la direction de financement des opérations extérieures

- L'application des dispositions législatives et réglementaires en matière de contrôle des changes et de commerce extérieur notamment la transmission des comptes rendu d'apurement des dossiers par le réseau ;
- Justification permanente des comptes liés aux opérations de commerce extérieur.
- Assistance de réseau d'exploitation en matière d'opérations confiées par la clientèle en cas de besoin.

Paragraphe 6 : Domaines d'activité :

Les domaines d'activité visés par l'action de la direction sont :

En ce qui concerne les aspects internes des opérations extérieures :

- Assurer les flux financiers vers et en provenance de l'étranger en relation avec le réseau d'exploitation ;
- Veiller au respect de la réglementation de traitement des opérations.

En ce qui concerne les aspects externes :

- Suivi de la trésorerie devise avec la banque d'Algérie, en relation avec la direction financière.

Paragraphe 7 : Rôle et attribution des principaux responsables :

A- le directeur :

- Participer à l'élaboration de la politique de l'établissement en matière de relation avec les correspondants étrangers ;
- Etablir les bilans périodiques de son activité et faire des propositions ;
- Animer, coordonner, et contrôler les activités de la direction ;
- Gérer le budget de sa structure une fois notifié ;
- Veiller à la bonne application de la réglementation en vigueur ;
- Veiller au maintien de la discipline générale ;
- Entreprendre toute action susceptible d'assurer le bon fonctionnement de sa structure ;
- Proposer la nomination de ses collaborateurs ;
- Elaborer le programme de travail de la direction et veiller à son exécution ;
- Veiller à la qualité des travaux et au respect des normes en matière des procédures, de sécurité et délai de traitement des opérations.

B- le chef de département :

- Organise, anime, coordonne et contrôle les travaux exécutés par les services qui lui sont attachés.
- Veille au respect des procédures relatives à son domaine ;
- Elabore le plan de charge de son département ;
- Participe activement aux travaux de réflexions relatifs à son champ d'application ;
- Participe à l'élaboration du programme d'action de la direction.

Paragraphe 8 : relations :

A- hiérarchies :

La direction de traitement des opérations de commerce extérieur est rattaché hiérarchiquement à la direction générale adjointe chargé des affaires internationales à ce titre elle lui soumit :

- Le programme d'action de la structure ;
- Le budget ;
- Toute action à entreprendre et son évaluation.

B- fonctionnaires principales :

La direction des opérations de commerce extérieur entretient des relations fonctionnelles avec l'ensemble des structures de la banque.

Paragraphe 9 : Taches à réaliser :

la direction des opérations extérieures aura pour tache essentielle ;

- L'exécution des opérations traitées avec l'étranger ;
- La gestion des comptes correspondants étrangers ;
- La centralisation des comptes devises ;
- La gestion des achats à terme ;
- La gestion des statistiques (réseau)
- La contribution à l'amélioration des techniques de traitement des opérations de commerce extérieur.

A- Département des crédits documentaires :

Et comme notre sujet de recherche se focalise sur le crédit documentaire, on va citer les principales taches à réaliser dans le département des crédits documentaires :

- L'exécution des opérations des crédits documentaires à l'importation et à l'exportation ;
- La tenue des échéanciers de remboursement des crédits documentaires refinancés ;
- Les tâches principales des services rattachés à ce département sont :
 - 1– le service crédits documentaires à vue :**
 - Assume la gestion des opérations liées à ce type de crédits documentaires (ouvertures, modifications, réalisations, etc. ...) ;
 - Assure la gestion des engagements hors bilans ;
 - Assure les couvertures devises en relation avec le service change ;
 - Suivre les comptes rattachés au service.
 - 2– le service crédits refinancés :**
 - Assure la gestion des opérations liées à ce type de crédits documentaires (ouvertures, modifications, réalisations, etc. ...) ;
 - Suivi des échéanciers de remboursement ;
 - Suivre les comptes rattachés au service ;
 - Statistiques, dette à court terme, etc.
 - 3– le service crédit export :**
 - Assure la gestion des opérations liées à ce type de crédits documentaires ;
 - Notification, modification, confirmation ; réalisation.

CHAPITRE 2 : LES OBJECTIFS VISES PAR L'INSTAURATION DU CREDIT DOCUMENTAIRE DANS LA LOI DE FINANCE COMPLEMENTAIRE DE 2009

Dans ce second chapitre, l'analyse passe par la présentation d'une étude sur un dossier de crédit documentaire (section 1). De même l'examen des effets du crédit documentaire sur le bilan des importations commerciales (section 2).

Section 1 : étude du cas pratique au sein du Crédit Populaire d'Algérie

L'étude de ce cas retenu sera consacré à la présentation des principales clauses du contrat commerciale liant l'entreprise importatrice algérienne « EPE PHARMAL SPA Filiale du groupe Saidal » et la société exportatrice Allemande « POLYPHARMAL ».

Paragraphe 1: identification de parties contractantes :

A- Identification de l'importateur :

Il s'agit d'une société par action EPE PHARMAL, filiale du groupe Saidal ayant son siège social à Alger, elle est domiciliée au CPA.

B- Identification de l'exportateur :

C'est la société allemande PLYPHARMAL son siège social se trouve à Hambourg, Germany.

C- Objet de contrat :

Le contrat a pour objet d'importation de matières premières pour la fabrication des médicaments.

Le donneur d'ordre : EPE PHARMAL.

Le bénéficiaire : POLYPHARMAL ; Gmbh Hambourg.

La banque domiciliataire : le CPA agence didouche Mourad.

La banque émettrice : le crédit populaire algérien (CPA).

La banque notificatrice/confirmatrice : COMMERCZ BANK, Frankfurt.

EPE PHARMAL signe le contrat avec POLYPHARMAL pour la fourniture des matières premières qui doit être livré au plus tard 3 mois après l'ouverture de la L/C.

Le montant de la marchandise est de 262 900 EURO

Incoterm utilisé : FCA aéroport d'Alger

Mode de règlement : par paiement déferé à 59 jours date de d'embarquement.

Paragraphe 2 : La mise en place du crédit documentaire :

La réalisation de cette opération se fait en plusieurs étapes :

A- l'ouverture de dossier de domiciliation :

Pour ouvrir le dossier de domiciliation, l'importateur doit présenter à sa banque une demande de domiciliation rempli par lui-même, et une facture pro-forma (annexe 1), engagement d'importation (annexe 2).

La facture pro-forma (annexe 1) qui contient les informations suivantes :

- le nom et le siège social de l'exportateur en tête : POLYPHARMA, grosse Riecherstrosse 27 20457 Hambourg ;
- Numéro de la facture : 11303692 ;
- La date de facture : 18/11/2013 ;
- Le nom et siège social du destinataire : EPE PHARMAL SPA, filiale du groupe SAIDAL, route de la wilaya N°.11, BP 141 Dar el Beida 16100 Alger, ALGERIE ;
- La description du produit : matière première pour la fabrication des médicaments, 1500 kg spiramycira, 50 kg hydrosyroph ;
- Montant total : FCA Aéroport Alger de 262 900 EURO.
- paiement : par lettre de crédit irrévocable et confirmé, payable à Homburg, à 59 jours date de LTA ;
- Conditions de la LC :
 - * validité : 3 mois à réception ;
 - * embarquements pareil : autorisé ;
 - * transbordement : autorisé ;
 - * lieu de départ : aéroport européen ;
 - * destination : aéroport algérien ;
 - * pas date limite d'expédition.

Après vérification des mentions importantes qu'on a déjà cité, ce dossier sera attribuer par un numéro, et l'agence va domicilier la facture pro-forma par un cachet de domiciliation :

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE					
AGENCE CENTRALE DIDOUCHE					
DOMICILIATION D'IMPORTATION					
160 201	2013	4	10	00141	EUR
DATE: 18/12/2013					

Paragraphe 3 : l'ouverture de crédit documentaire :

L'importateur demande à sa banque d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur spécifiant la nature des documents qu'il aura à remettre.

Le client possédant un compte au sein du CPA doit présenter :

- Facture pro-forma domicilié
- Une demande d'ouverture de crédit documentaire (annexe 3) imprimé et fourni par la banque et rempli par l'importateur ou il mentionne les éléments suivants :
 - La forme de crédit : irrévocable et confirmé ;
 - Lieu et date de validité : à Hambourg le 20/03/2014 ;
 - Donneur d'ordre : Saidal EPE PHARMAL ;
 - Bénéficiaire : POLYPHARMA ;
 - Montant en chiffre : 262 900,00 EURO ;
 - Montant en lettre : deux cent soixante-deux mille neuf cent euro ;
 - Nature de contrat : importation de matières premières ;
 - Incoterm : FCA aéroport Alger ;
 - Banque du bénéficiaire : COMMERZ BANK ;
 - Mode de réalisation : par paiement déferé à 59 jours date de LTA ;
 - Expéditions partielles : Autorisé ;
 - Transbordement : autorisé ;
 - Lieu d'embarquement : Aéroport Hambourg ;
 - Lieu de destination : aéroport Alger ;
 - La description du produit : matière première pour la fabrication des médicaments, 1500 kg spiramycira, 50 kg hydrosyroph.

- Suivant facture pro-forma N° 11303692.
- Document exigé : factures originales, LTA original, certificat de conformité, certificat d'analyse avec date de fabrication et de péremption, et certificat d'originale visé par la chambre de commerce (un autre jeu adressé à SAIDAL PHARMAL par un courrier express).
- Assurance : couvert par l'acheteur.

Après la vérification, le banquier doit s'informer sur la solvabilité de client pour décider de lui accorder un financement qui est dans notre cas :

Le CPA accord un crédit bancaire de 90% du montant total sous forme un découvert bancaire (crédit à court terme) et le client a apporté les 10% restant, et le client présente des garanties qu'ils lui sont exigé :

- Hypothèque 1^{er} rang sur unité ;
- Nantissement spécial matériel ;
- Nantissement FDC ;
- Délégation assurance MPR (à renouveler)

Puis l'agence procède à la transmission du dossier par un système NUMEX (scanner) vers la DOPEX (direction des opérations extérieur), le dossier doit contenir :

Engagement d'importation (annexe 2), L/C officiel (EM7) (annexe4), autorisation de crédit (annexe5), facture pro-forma domiciliée (annexe 1), formule 4 (annexe 6).

Ainsi il doit transcrit les instructions du client sur demande d'ouverture de crédit documentaire, une fois la L/C est ouvert, il sera enregistré sur un registre d'ouverture d'importation qui est annuel.

Pour procéder à cette ouverture du crédit documentaire le banquier utilise un logiciel DELTA V7 et dont ce dernier il remplit les informations suivantes :

Le numéro de compte de client ;

Compte commercial de la banque en dinars algérien ;

Le type de crédit : irrévocable et confirmé

Le bénéficiaire : la société allemande PLYPHARMAL

Le client provisionne son compte à 110 % du montant de crédit, 100% le prix de la marchandise et 10% un marge de sécurité pour éventuelle de fluctuation du cours de change.

Le montant : 262 900 euro taux de change=106

- Commission d'ouverture : 3000 Da
- Frais SWIFT : 2500Da
- Commission d'engagement : 1708.85 euro (le taux appliqué imposé par la banque d'Algérie est de 6,5‰).
- Taxe : 295.24 EUR
- Le taux de change appliqué : 107.490300
- Les Commissions ne sont pas remboursable (irrévocable)

Le compte client sera débité = $(1708,85+295.24)*107,6467+3000+2500$
= 221 233.91Da

Le système DELTA V7 au niveau du CPA crédite le client de la provision initialement constitué à l'ouverture à la base d'un cours provisoire enfin débité le compte du client de la valeur réelle sur la base d'un cours définitif.

Paragraphe 4 : L'émission du crédit documentaire :

L'émission du crédit documentaire se fait exclusivement par message SWIFT qu'est un réseau interbancaire fiable et rapide, dont la DOPEX émet la L/C par SWIFT MT700 (annexe 7) vers COMMERZ BANK (la banque du fournisseur) qui reçoit la L/C d'ouverture et elle vérifie les termes de la L/C pour la notifier au bénéficiaire.

Ensuite cette banque (COMMERZ BANK) se charge d'accusé réception MT730 (annexe8) de la L/C émise par le CPA.

Le MT 700 contient tous les informations cité supra sur l'opération du crédit documentaire.

Le MT730 sera transmis par la banque étrangère justifiant sa bonne foie de la notification de la L/C au bénéficiaire.

Paragraphe 5 : la réalisation du crédit documentaire :

Tous les documents exigés dans les termes de la L/C doivent être rassemblés par le fournisseur, celui-ci remettra ces documents à la banque notificatrice /confirmatrice qui par la suite vérifie les documents exigés dans la L/C ainsi leurs conformités et procède au paiement du fournisseur par ce qu'il s'agit d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé. En suite la COMMERZ BANK envoie les documents au CPA dans un délai qui ne dépassant pas 21 jours à compter de la date du titre de transport ; s'il dépasse cette durée cela sera mentionné comme réserve par la banque confirmatrice qui transmettra un MT 754 à la banque émettrice et n'effectue pas le paiement jusqu'à réception de lever de réserves MT 752 de la banque émettrice.

Le CPA au sein de la Direction des Opérations Extérieures à la réception des documents procède à la vérification de conformité de ceux-ci avec les conditions de la L/C ;

Après le CPA paie la COMMERZ BANK du montant de la réalisation finale (montant de la marchandise expédiée à la puis de la facture commerciale définitif (annexe9).

Alors les documents seront transmis à l'agence domiciliaire accompagné d'un bordereau énumérant tous les documents EM 4 (annexe 10).

Les documents pour être finalement remis à l'importateur après avoir endossé le document de transport (annexe 11) qu'est dans notre cas la lettre transport aérien LTA afin de lui faciliter le retrait de la marchandise car les documents de transport sont établis au nom de la banque émettrice pour le compte du client.

La finalité du règlement doit être répercutée sur le compte du client par le biais de l'agence. La somme imputée sur le compte du client sera automatiquement transférée à l'étranger via la Banque d'Algérie.

Le règlement final est composé de document officiel ordre d'achat de devise (annexe 11).

Enfin l'importateur peut retirer sa marchandise grâce aux documents.

Section 2 : analyse critique des effets du crédit documentaire

Globalement on peut considérer que l'intérêt de l'obligation du crédit documentaire permet sans doute de contrôler le chiffre et la qualité des importations (paragraphe 1) ; mais en revanche son utilisation n'influe pas sur le volume des importations en hausse. Comme on peut le constater à partir des tableaux qui suivront (paragraphe 2).

Paragraphe 1 : le crédit documentaire en Algérie assure un contrôle sur la transparence des opérations du commerce international

Les lois de finances déterminent pour un exercice (une année civile), la nature, le montant et l'affectation des ressources et des charges, ainsi que l'équilibre budgétaire et financier qui en résulte. Ce sont des lois ordinaires, mais qui sont adoptées selon une procédure de vote spéciale.

Il existe plusieurs types de lois de finances, qui ont fait toutes, l'objet d'un vote au parlement, en tant qu'autorité budgétaire. La loi de finance initiale (LFI) et la loi des finances complémentaires (LFC) modifient en cours d'année les dispositions de la LFI

Ainsi, l'instauration du crédit documentaire a été posé par la loi de finances complémentaire 2009, entrée en vigueur le 26 juillet 2009. Celle-ci a imposée de façon imprévue le crédit documentaire comme moyen de paiement unique des importations. En effet l'article 69 de cette LFC stipule clairement : « **le paiement des importations s'effectue obligatoirement au moyen du seul crédit documentaire** »¹.

Le gouvernement Algérien a pris cette disposition pour les raisons importantes suivantes :

- Freiner l'envol des importations comme le démontre le tableau N°....
- réguler les opérations du commerce extérieur.
- assurer la traçabilité, le suivi et l'évaluation de la transaction.
- Encourager la production locale.

L'entretien accordé par le ministre des finances publié le 13 août 2009 dans El watan répond aux questions relatives à la teneur et objectifs de la loi de finances complémentaire pour 2009. Explique le but de l'instauration du crédit documentaire : « fondamentalement, nous avons souhaité introduire dans ce

¹ L'article 69 de la loi de finance complémentaire 2009

domaine le maximum de rationalité compatible avec nos intérêts économiques en instaurant le paiement par le crédit documentaire qui assure la traçabilité, le suivi et l'évaluation de la transaction. La contrainte de trésorerie se pose dans les trois cas puisqu'il y a nécessité d'en disposer dans tous les cas. Le principe de la confiance est mis en œuvre également nonobstant le moyen de paiement. Ce qui prime pour les pouvoirs publics c'est de pouvoir généraliser des pratiques de transparence et une traçabilité des opérations pour pouvoir apprécier la qualité de l'opérateur et s'assurer que toutes les conditions de l'opération (y compris le prix) sont conformes aux intérêts de l'économie nationale¹».

Paragraphe 2 : le crédit documentaire ne freine pas le volume des importations

Malgré l'instauration du crédit documentaire pour freiner l'accroissement des importations, mais ces derniers n'ont pas cessé d'augmenter, et elles ont atteint un montant exorbitant qu'est de 55 028 millions de dollars (940 055 millions de dinars), soit une augmentation de 9,23% par rapport à l'année 2012. Cette augmentation est dû aux plusieurs causes qu'a entrepris l'Algérie durant cette période tel que l'instauration du crédit documentaire qui engendre un surcote par rapport aux autres moyennes, l'accroissement de la demande nationale avec le faible niveau de la production nationale.

Tableau N°6 : évolution des importations algérienne de 2001 à 2009.

ANNEE	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
MONTANT EN MILLIONS USD	9 940	12 009	13 534	18 308	20 357	21 456	27 631	39 479	39 294

Source : Direction des douanes, centre national de l'informatique et des statistiques.

Nous remarquons d'après ce tableau que les importations ont augmenté d'année en année, passant de 9 940 millions de dollars en 2001 à 39 294 millions de dollars en 2009.

¹ Elwatan, le 13 aout 2009

A- Structure des importations algériennes de 2010 à 2014 :

Après l'étude des importations algériennes de 2001 à 2009, nous allons étudier la structure des importations algériennes pendant la période 2010-2014.

Tableau n°7 : Importations algériennes par groupes d'utilisation

GROUPES D'UTILISATION	2010		2011		2012		2013	
	Valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
Alimentation	6 058	14,97	9 850	20,85	9 022	17,91	9 580	17,41
Energie et Lubrifiants	955	2,36	1 164	2,46	4 955	9,84	4 385	7,97
Produits bruts	1 409	3,48	1 783	3,77	1 839	3,65	1 841	3,35
Demi-produits	10 098	24,95	10 685	22,62	10 629	21,10	11 310	20,55
Biens d'équip. Agr.	341	0,84	387	0,82	330	0,66	508	0,92
Biens d'équip. Ind.	15 776	38,98	16 050	33,97	13 604	27,00	16 194	29,43
Biens de consommation.	5 836	14,42	7 328	15,51	9 997	19,84	11 210	20,37
TOTAL	40 473	100,00	47 247	100,00	50 376	100,00	55 028	100,00

Unité : millions USD

Source : Direction des douanes, centre national de l'information et des statistiques.

Observations :

Globalement on constate que les importations algériennes ont augmenté, passant de 40 473 millions de dollars en 2010 à 55 028 millions de dollars en 2013, avec une évolution positive de près de 36% en 3 ans.

La facture alimentaire était à 6 058 millions de dollars en 2010 passant à 9 580 millions de dollars en 2011 à 9 022 millions de dollars en 2012 et à 9 580 en 2013.

L'énergie et lubrifiants passant de 955 millions de dollars en 2010 à 4 385 millions de dollars en 2013.

Les produits bruts passant 1 409 millions de dollars en 2010 à 1 841 millions de dollars en 2013.

La facture concernant les demi-produits (ciment, fils de cuivre, barres de fer ou en acier, papier et carton, tubes tuyaux et profilés en fer, en acier ou en fonte, bitumes de pétrole etc....) est de 10 098 millions de dollars en 2010 passant à

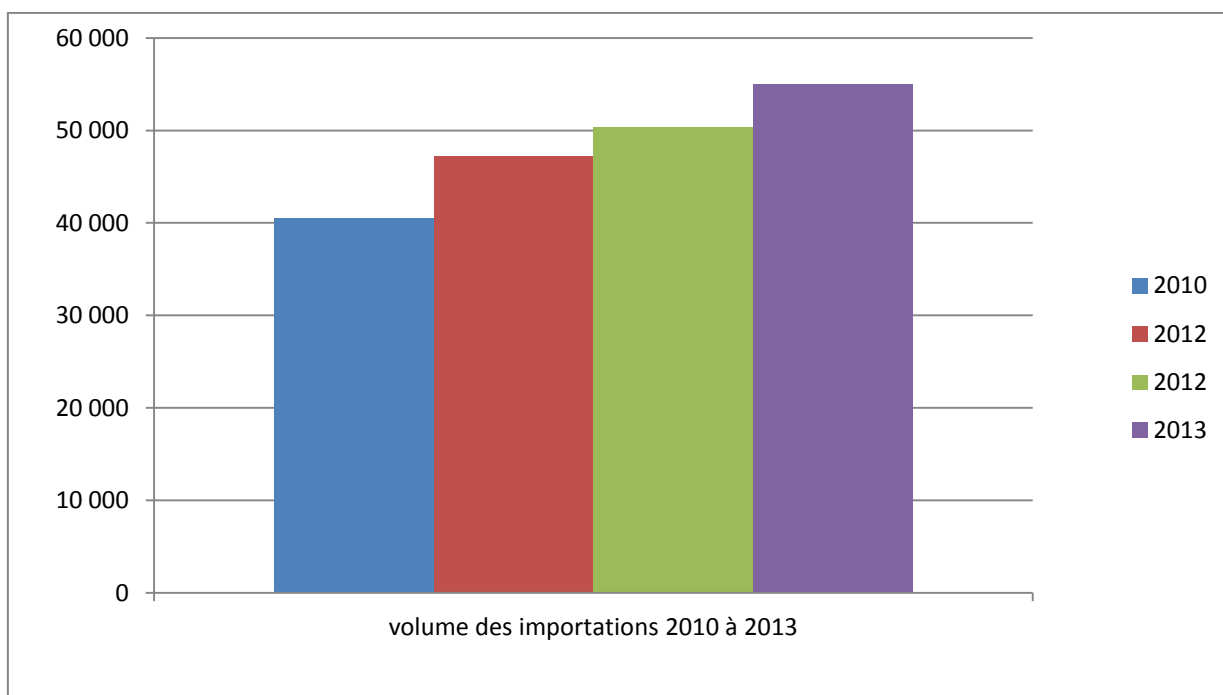
10 685 millions de dollars à 10 629 millions de dollars, et à 11 310 millions de dollars.

Les biens d'équipement agricole (tracteurs, moissonneuses, ..) Passant de 341 millions de dollars en 2010 à 508 millions de dollars en 2013.

Les biens d'équipement industriels représentent la part la plus importante puisqu'ils sont de 15 776 millions de dollars en 2010 passant à 16 050 millions de dollars en 2011 puis une diminution de 15,24% soit 13 604 millions de dollars en 2012 et puis une augmentation de 19% soit 16 194 millions de dollars.

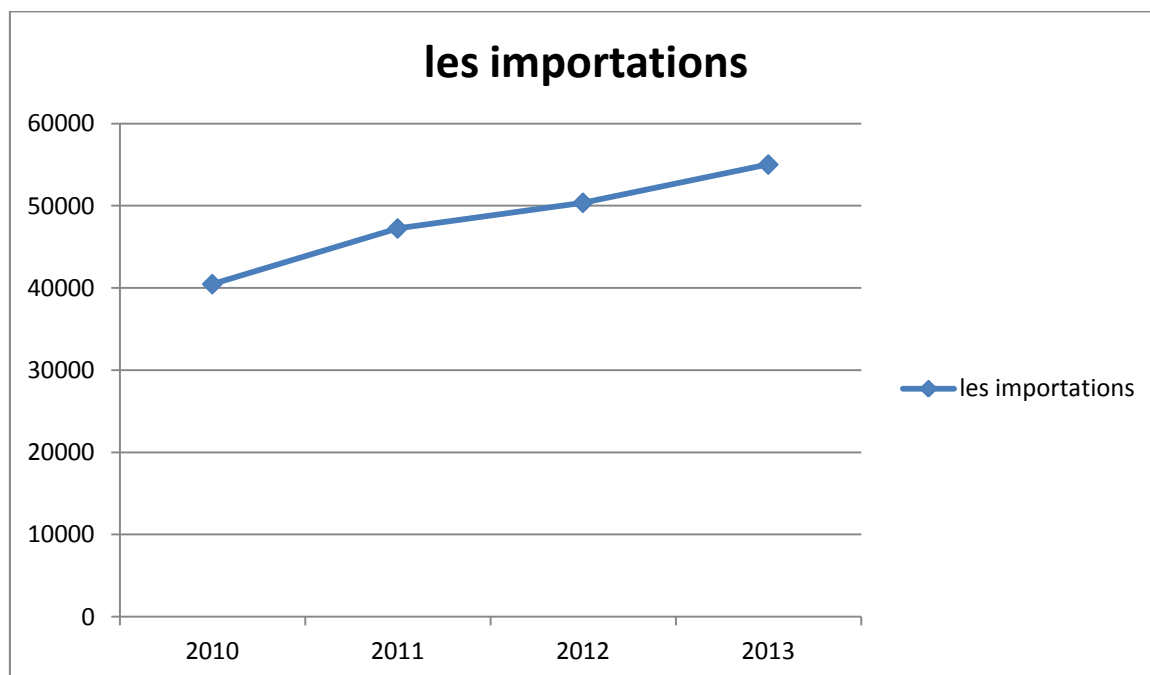
Les biens de consommations étaient 5 836 millions de dollars en 2010 passant à 11 210 millions de dollars en 2013.

Le graphe n°1 nous donne le volume global des importations algériennes de 2010 à 2013 (en millions de dollars).



Source : Elaborer par nous même d'après les données du centre national de l'information et des statistiques.

Graphe n°2 : la courbe d'évolution des importations algériennes entre 2010 et 2013



B- Bilan critique :

La généralisation du crédit documentaire imposée par la loi de finances complémentaire de 2009 n'a pas pu empêcher les importations de continuer à augmenter de près de 40% depuis cette date. Les chiffres consacrés par la Banque d'Algérie aux résultats du commerce extérieur en 2013, résonnent comme une appréciation à peine voilée de la faible efficacité de la généralisation du crédit documentaire.

Régulièrement critiquée depuis cette date, notamment dans les milieux des patronaux ainsi que par beaucoup d'experts indépendants qu'ils avaient déjà attiré l'attention sur son adaptation par rapport à l'objectif recherché.

Le crédit documentaire intervient après que l'importateur et l'exportateur se soient mutuellement engagés : l'un à payer, l'autre à expédier la marchandise. Dès lors que le processus d'importation est engagé on ne voit pas en quoi un mode de règlement plutôt qu'un autre pourrait contribuer à réduire les importations.

En fait l'objectif de réduction des importations aurait impliqué d'intervenir en amont, par exemple en désignant une autorité chargée de délivrer des accords ou des refus d'importation au entreprise en fonction d'objectifs économiques

nationaux. Cette pratique, pas forcément la plus pertinente en raison de son caractère bureaucratique, aurait au moins eu le mérite de prendre le problème à sa source et non pas à ses conséquences.

CONCLUSION GENERALE :

Cette modeste recherche sur le crédit documentaire, a permis de mettre en évidence l'importance de ce moyen de paiement dans la vie commerciale internationale. De même, ce thème permet-il de comprendre que la vie commerciale internationale est gouvernée par des règles de droit unifiées qui constituent les incoterms et les moyens de paiement de la chambre de commerce international.

L'utilité du crédit documentaire s'attache au fait qu'il est un instrument de contrôle et de sécurité juridique pour les intervenants. Comme sa présentation détaillée a pu le démontrer.

En effet, il semble opportune de signaler que la question du contrôle de la vie commerciale internationale, constitue une préoccupation majeure. Ceci, ne peut nous faire oublier le cadre commercial national, qui nécessite également un contrôle qui peut-être valablement exercé par l'usage obligatoire des effets de commerce notamment par la généralisation du chèque.

Pour le cas du crédit documentaire et son usage obligatoire ; il convient de montrer son inefficacité quant à la réduction du volume des importations. Ainsi que le montre l'examen des tableaux des importations.

En effet, on ne voit pas en quoi et comment un instrument de paiement peut régler un problème économique de cette ampleur. Problème, qui trouve sa source en amont dans la problématique générale de l'économie algérienne.

Cette économie repose en fait sur la pétrolière ainsi que sur les importations. Cette économie vit des importations et ne produit pas beaucoup de biens et services.

LISTE DES ANNEXES

Annexe n° 1 : facture pro-forma.

Annexe n° 2 : engagement d'importation.

Annexe n° 3 : Une demande d'ouverture de crédit documentaire.

Annexe n° 4 : L/C officiel (EM7).

Annexe n° 5 : autorisation de crédit.

Annexe n° 6 : formule 4.

Annexe n° 7 : SWIFT MT700.

Annexe n° 8 : accusé réception MT730.

Annexe n° 9 : la facture commerciale définitif.

Annexe n°10 : bordereau énumérât tous les documents EM 4.

Annexe n°11 : document de transport LTA.

Annexe n°12 : ordre d'achat de devise.