

République algérienne démocratique et populaire

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique

Ecole des hautes études commerciales

EHEC

Option : finance et comptabilité



Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention d'un diplôme en sciences commerciale

Le thème

**Optimisation des transaction commerciales à l'international : cas
de crédit documentaire CREDOC**

ETUDE DE CAS : le crédit populaire algérien CPA

Rédigé par :

Guetoutou Abd Allah

Hadj Sadouk Imed eddine

Sous la supervision de :

Madame Dai Rania

Année universitaire : 2024-2025

Remerciements

Au terme de ce travail, nous tenons à exprimer notre gratitude et à rendre hommage à toutes les personnes qui ont contribué, de près ou de loin, à la réalisation de ce mémoire de Master.

Nous remercions tout d'abord notre encadrante , Dai Rania , pour sa disponibilité, ses conseils avisés, sa rigueur méthodologique et son soutien constant tout au long de ce travail. Son accompagnement a été d'une grande richesse, tant sur le plan scientifique que personnel.

Nos remerciements s'adressent également à l'ensemble des enseignants de l'école des hautes études commerciales principalement madame Bouabida nassima et madame haddad pour la qualité de l'enseignement dispensé tout au long de nos cursus.

Nous remercions les responsables et employés de la Banque CPA, qui nous ont ouvert leurs portes, fourni des informations précieuses et permis de mener à bien la partie pratique de cette étude.

Une pensée particulière va à notre famille, notamment à nos parents, pour leur amour inconditionnel, leur patience, leur soutien moral et matériel, et pour avoir toujours cru en nous

.

À nos collègues et amis, merci pour vos encouragements, votre entraide, et vos mots bienveillants durant les moments de doute.

À tous,nous vous adressons nos sincères remerciements.

Dédicaces

Nous dédions ce mémoire :

À nos chers parents, pour leurs sacrifices, leur amour inestimable et leur soutien indéfectible.

Ce travail est le fruit de leur patience et de leurs prières.

À nos famille, qui nous ont toujours encouragé à poursuivre nos rêves, même dans les moments les plus difficiles.

À nos frères et sœurs, pour leur motivation et leurs mots d'encouragement.

À nos amis fidèles, pour leur présence, leur compréhension, et les moments de partage qui ont allégé le poids de ce parcours.

À tous ceux qui croient au savoir, à l'effort et à la persévérance.

Le sommaire

Introduction générale

Chapitre I : Généralités sur le commerce international

1.1. Historique et évolution

1.2. Acteurs et opérations du commerce international

1.3. Moyens de paiement et documents commerciaux

Chapitre II : Le financement du commerce international par le crédit documentaire

2.1. Définition, mécanismes et acteurs

2.2. Avantages et inconvénients

2.3. Cadre juridique et réglementaire

Chapitre III : Étude de cas de la Banque CPA

3.1. Présentation de la banque

3.2. Application du crédit documentaire au sein de la CPA

3.3. Évaluation de l'efficacité et de la satisfaction client

Conclusion générale

Résumé :

Ce mémoire s'intéresse à l'efficacité du **crédit documentaire** comme mécanisme de financement et de sécurisation dans les transactions commerciales internationales. À travers une analyse théorique des fondements, du fonctionnement, des avantages et des limites du crédit documentaire, ce travail interroge la capacité de cet instrument à répondre aux exigences modernes du commerce mondial.

Une **étude de cas approfondie de la Banque CPA** permet d'évaluer la mise en œuvre du CREDOC dans le contexte bancaire algérien et d'analyser son impact sur la satisfaction des clients, importateurs comme exportateurs. L'étude conclut que, malgré sa complexité, le crédit documentaire demeure une solution privilégiée pour sécuriser les paiements internationaux, à condition de respecter un formalisme rigoureux et de disposer d'un accompagnement bancaire de qualité.

Mots-clés : crédit documentaire, commerce international, sécurité des paiements, importation, exportation, banque CPA, garanties bancaires, documents commerciaux, satisfaction contractuelle, risques commerciaux.

ملخص

يتناول هذا البحث فعالية الاعتماد المستندي كآلية تمويل وضمان في المعاملات التجارية الدولية. من خلال تحليل نظري لمبادئه وآلياته ومزاياه وقيوده، يسعى هذا العمل إلى تقييم مدى ملاءمة هذا الأداة مع متطلبات التجارة العالمية الحديثة. كما تتضمن الدراسة تحليلاً تطبيقياً لحالة بنك CPA لتقييم تنفيذ الاعتماد المستندي في السياق البنكي الجزائري، ومدى تأثيره على رضا العملاء من مستوردين ومصدرين. وقد خلصت الدراسة إلى أن الاعتماد المستندي، ورغم تعقيده، يظل وسيلة موثوقة وأمنة لضمان المدفوعات الدولية، بشرط احترام الإجراءات والوثائق بدقة، والحصول على دعم بنكي محترف.

الكلمات المفتاحية : الاعتماد المستندي، التجارة الدولية، أمن المدفوعات، الاستيراد، التصدير، بنك CPA ، الضمانات البنكية، الوثائق التجارية، رضا الأطراف، المخاطر التجارية.

Abstract :

This thesis examines the effectiveness of the **documentary credit (CREDOC)** as a financing and security tool in international trade transactions. Through a comprehensive theoretical analysis of its principles, mechanisms, benefits, and limitations, the research questions whether this instrument still meets the expectations of modern global trade. A **case study of CPA Bank** in Algeria is conducted to evaluate the practical implementation of documentary credit and its impact on customer satisfaction for both importers and exporters. The findings show that, despite its complexity and cost, documentary credit remains a reliable and widely used solution for securing international payments, provided that strict documentation requirements are met and professional banking support is available.

Keywords: documentary credit, international trade, secure payments, import, export, CPA Bank, bank guarantees, commercial documents, contractual satisfaction, commercial risks.

Table des matières

Introduction.....	1
Chapitre I : Généralités sur le commerce international	3
Section 1 : Historique et évolution du commerce international	3
La progressivité de l'ouverture commerciale	3
Les principaux acteurs dans le commerce international	4
Les principaux documents utilisés dans les transactions internationales	6
Section 2 : les opérations du commerce international.....	8
Les opérations du commerce international.....	8
Les moyens et les instruments du paiement.....	11
Chapitre II : Le financement du commerce international par le crédit documentaire.....	21
Généralités sur le crédit documentaire (le CREDOC).....	21
Les documents utilisés dans le cadre du commerce international	22
1.1. Les différents documents.....	22
Partie II :Le crédit documentaire.....	30
La réalisation du crédit documentaire	30
Partie III : procédé SWIFT.....	36
La description technique	36
Partie III : les risques et les garanties liées au commerce international.....	39
les risques liés au commerce international.....	39
Chapitre III : Étude de cas de la Banque CPA.....	46
Section 01 : Présentation de la Banque du Crédit Populaire d'Algérie.....	46
Présentation du centre d'accueil : Agence CPA de Bir Mourad Rais	46
Section 2 : Réalisation d'une opération d'importation par le Crédoc	55
1. Méthodologie adoptée dans le cadre de l'étude d'une opération d'importation via le Crédoc	55
1.1. Approche et stratégie de recherche	55
1.1.1. Approche de recherche.....	55
1.1.2. Stratégie de recherche	55

Section 03 : Exemple de déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein du CPA.....	56
1. Introduction au cas	56
2. Présentation des parties prenantes	56
3. Détails de l'opération commerciale	56
4. Détails du crédit documentaire	57
8. Conclusion du chapitre.....	61

Conclusion

Les références bibliographiques

Les annexes

liste des tableaux:

Tableau 1 : les étapes de la réalisation d'une opération.....	58
--	-----------

Liste des figures :

Figure 1 : L'organigramme de l'agence CPA.....	52
---	-----------

Liste des abréviations :

CPA :Crédit Populaire d'Algérie

CREDOC : Crédoc Crédit documentaire

L/C :Letter of Credit (lettre de crédit)

LTA :Lettre de Transport Aérien

CMR :Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route

UCP 600 :Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, version 600 (Règles et Usances Uniformes 600)

ICC :International Chamber of Commerce (Chambre de Commerce Internationale)

USD :United States Dollar (Dollar des États-Unis)

DZD : Dinar Algérien

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

D10 :Déclaration en douane (Algérie)

F4 :Formulaire de paiement (Banque d'Algérie)

RUU 600 : Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires (version 600)

OC :Ordre de Crédit

Introduction :

Dans un monde où les frontières économiques s'effacent progressivement, le commerce international s'impose comme l'un des piliers fondamentaux de la croissance économique mondiale. Les entreprises, de toutes tailles, cherchent à conquérir de nouveaux marchés à l'étranger, attirées par les perspectives de diversification, d'optimisation des coûts et de développement de nouvelles opportunités. Toutefois, la distance géographique, les disparités juridiques, les risques politiques ou encore les différences culturelles rendent les transactions internationales complexes et risquées. C'est dans ce contexte que les mécanismes de financement et de sécurisation des opérations d'import-export jouent un rôle crucial.

Parmi les instruments les plus utilisés dans ce cadre, le **crédit documentaire**, également connu sous le nom de **CREDOC**, occupe une place privilégiée. Il s'agit d'un engagement pris par une banque, pour le compte de l'acheteur (importateur), de payer le vendeur (exportateur) sous réserve que ce dernier présente les documents requis prouvant la bonne expédition de la marchandise ou la bonne réalisation du service. Ce mécanisme, bien qu'ancien, s'est imposé comme une norme internationale régie par les **Règles et Usances Uniformes de la Chambre de Commerce Internationale (RUU 600)**, renforçant ainsi la confiance entre partenaires commerciaux.

Mais au-delà de sa définition juridique et technique, une question demeure : **le crédit documentaire est-il réellement adapté aux conditions actuelles des transactions commerciales internationales ? Répond-il aux exigences des deux parties contractuelles en matière de sécurité, de rapidité, de coût et de fiabilité ?**

Ce mémoire vise à répondre à cette problématique en s'appuyant sur une double approche : une étude théorique approfondie des mécanismes du crédit documentaire et une étude de cas pratique portant sur la **Banque CPA**. À travers cette analyse, nous tenterons d'identifier dans quelle mesure le crédit documentaire parvient à satisfaire à la fois les attentes des exportateurs, en quête de sécurité de paiement, et celles des importateurs, soucieux de recevoir des marchandises conformes dans les délais convenus.

Nous nous interrogerons également sur les limites de cet outil, sur les évolutions qu'il a connues face à la digitalisation du secteur bancaire et sur les alternatives qui émergent dans le contexte du commerce international contemporain. Cette étude se veut donc à la fois analytique, critique et prospective.

Chapitre I
Généralités sur le commerce internationale

Chapitre I : Généralités sur le commerce international

Section 1 : Historique et évolution du commerce international.

Avant 1800, le commerce entre les nations peut être expliqué par deux grands motifs, selon que l'on raisonne sur les importations ou sur les exportations. Le premier principe explicatif est celui de l'indispensabilité des biens ; un pays importe ce qu'il ne peut produire, le seconde est celui de la recherche de débouchés pour les productions nationales. Le commerce mondial à augmenter au XIXème siècle a un rythme très supérieur a celui de la production mondiale. A la fin de ce siècle l'apparition de nouveaux pays échangistes, le japon et surtout les Etats-Unis. Comme puissance commerçantes n'empêche l'Europe de dominer très nettement le commerce mondial.¹

La progressivité de l'ouverture commerciale :

La crise de la mondialisation durant et entre les deux guerres mondiales

De la fin de la première guerre mondiale à 1980, le commerce mondial traverse deux périodes contrastées. Dans l'entre-deux guerres la crise de 1929 et les politiques économiques qui l'accompagnent ralentissent l'explosion.

L'entre-deux guerres : le Royaume-Uni perd progressivement sa place rémanente, les nouvelles puissances montantes étant les Etats-Unis et plus modestement le japon. Dès la fin de la seconde guerre mondiale, le commerce international devient une variable décisive dans l'expansion des nations. Indicateur qui permet de mesurer la vigueur de ce phénomène est tout simplement la croissance des exportations mondiales.

Entre 1955 et 1980, leur montant est multiplié (en volume, les exportations augmentent un peu près deux fois plus rapidement que le PIB mondial). Mais, contrairement à ce qui a lieu à

¹ Commerce international. Véritable tour de force. 7ème Edition. p.7.8.9.10.11

la fin du XIX^{ème} siècle, la croissance des exportations ne passe pas par une aventure identique des nations aux échanges extérieurs.

Les politiques commerciales : il existe des cycles dans le protectionnisme, en parties lies à ceux qui effectuent le niveau de production des nations.

Les périodes d'expansion sont globalement associées au libre-échange. Le libre-échange se répond au XIX^{ème} siècle, a partir de 1846 jusqu'à la fin des années 1870, il est remarqué que cette période a connu le plus fort taux de croissance du commerce international. En 1927, la société des nations organise une conférence mondiale dont l'objectif est la suppression des barrières aux flux internationaux de marchandise qui constituent un frein à la croissance du commerce mondial.²

Les principaux acteurs dans le commerce international :

2.1. Les opérateurs du commerce international : Les opérateurs du commerce international sont en générale les sociétés, les Etats, les entités publiques et les personnes physiques.

- **Les personnes physiques :** Les personnes physiques participent dans les échanges internationaux. Les personnes physiques interviennent rarement en nom propres dans les opérations du commerce, La personne physique que ça soit en son nom ou représentant d'une personne morale, doit avoir la capacité et le pouvoir requis légalement. La capacité de chaque individu est régie par les règles de son droit national, que ça soit dans le droit civil ou le droit commercial.³
- **Les sociétés :** Parmi les raisons qui ont apporté un plus aux notions de la mondialisation, c'est le développement surprenant du commerce extérieur et l'investissement étranger, ainsi l'augmentation du nombre de sociétés multinationales et leur rôle dans ce domaine.⁴ Les sociétés commerciales contribuent à l'économie nationale de l'Etat. La société commerciale est un acteur essentiel dans le commerce international⁵. Chacune d'elle cherche de nouveaux marchés à l'international et s'implante même, quand les conditions sont favorables. La société, au sens plus large de groupement à but lucratif ou coopératif de personnes et de biens, incarne le visage, l'identité type, de l'opérateur privé du commerce international.

² Frédéric teulon. Le commerce international. édition du seuil, février 1996.p.10

³ Stéphane CHATILLON, Droit des affaires internationales, Vuibert5^{ème} édition, Novembre 2011.p

⁴ علي عباس, ادارة العمال الدولية, ص 30

⁵ Mostépha TRARI TANI, William PISSOORT et Patrick SAERENS, Droit commercial international, Ed. Berti, Alger 2007, p 20

- **Les Etats :** Les Etats sont au cœur du droit de commerce international. mais plutôt comme organes ou représentants de personnes morales. Pour agir dans le commerce international.

Les législations nationales comprennent toujours des dispositions du droit international privé qui visent tant leurs ressortissants que les acteurs étrangers qui investissent ou commercent sur leur territoire.

Les Etats délèguent dans les organisations internationales leurs représentants qui défendent leur conception politique et économique. Tous les pays quelque soit leur degré d'ouverture à l'économie de marché, sont des opérateurs économiques internationaux, soit directement, soit via des sociétés mixtes ou publiques.⁶

Les tribunaux des Etats connaissent d'une grande partie du contentieux commercial international. La plupart des Etats du monde participent en effet à l'encadrement juridique du commerce international par l'énonciation de règles applicables à celui-ci, soit unilatéralement en adoptant des lois ou des règlements, soit en se concertant entre eux en particulier par la voie de traités.⁷

Les Etats peuvent être des opérateurs du commerce international en participant aux opérations de ce dernier. En droit du commerce international, l'Etat commence à être considéré comme un contractant à part entière. Alors l'immunité de l'Etat recule peu à peu.

L'Etat peut conclure un contrat avec une personne privée d'un autre Etat et on parle alors d'un contrat d'Etat. Dans ce cas, le contractant étranger avec l'Etat, ne souhaite qu'avoir des garanties et une sécurité juridique car il a peur que l'Etat utilise ses prérogatives.

2.2. Les intermédiaires :

Les intermédiaires de commerce ont pour rôle d'aider clients et fournisseurs à conclure.

- **L'agent commercial :** c'est un mandataire qui, à titre de profession indépendante, sans être lié par un contrat de louage de services, est chargé, de façon permanente, de négocier et, éventuellement, de conclure des contrats de vente, d'achat, de location ou de prestation

⁶ Jean-Baptiste RACINE, Fabrice SIIRIAINEN, Droit du commerce international, Ed. Dalloz, 2ème Ed, Paris 2011, p 88

⁷ Mathias AUDIT- Sylvain BOLLEE- Pierre CALLE, Droit du commerce international et des investissements étrangers, L.G.D.J Lextenso, 2ème édition, 2016.

de services, au nom et pour le compte de producteurs, d'industriels, de commerçants ou d'autres agents commerciaux⁸.

- **Le courtier** : C'est un intermédiaire qui met en relation 2 personnes en vue de contracter. Il n'est ni un mandataire, ni un commissionnaire .

Peu règlementé sauf les courtiers immobiliers avec barème des commissions maximales

Activité commerciale : c'est un commerçant.

Une activité indépendante

N'est pas un mandataire car il ne passe pas d'acte au nom et pour le compte d'autrui : Il n'est donc pas tenu de conclure le contrat avec l'entreprise qu'il a présentée sauf s'il a reçu un mandat à cet effet.

Droit à rémunération acquis au courtier dès la conclusion du marché, que le contrat principal ait été exécuté ou non.

Ne pas garantir ni l'exécution de l'accord, ni la conformité de la commande Non responsable en cas d'insolvabilité d'un des cocontractants

Pas d'indemnité en fin de contrat

- **Le commissionnaire** Intermédiaire indépendant chargé d'acheter ou de vendre des biens ou des services en son propre nom, mais pour le compte d'autres entreprises (appelées "commettants"). C'est un commerçant; un Intermédiaire opaque.

Les principaux documents utilisés dans les transactions internationales :

1.1. La facture commerciale :

Une facture commerciale est normalement un document papier accompagnant l'expédition liée à l'importation. Dans de nombreux cas, c'est une copie de la même facture financière étant utilisée par Boeing pour payer le vendeur étranger. Elle peut aussi être une facture Pro forma générée spécifiquement dans le but de déclaration aux Douanes de l'expédition liée à l'importation particulièrement dans le cas de biens non-achetés. Chaque facture de marchandise importée devrait contenir les renseignements suivants :

⁸ articles [L134-1 et suivants](#) du Code de commerce

Exigences de facture commerciale :

- a. Elle doit être rédigée en anglais
- b. Numéro de bon de commande Fournir le numéro actuel du Bon de commande ou du Bordereau d'achat (P.O. XXXXXX), le cas échéant.
- c. Lieu et noms du Vendeur et/ou de l'Expéditeur, l'Acheteur et la Date
- d. Inscrire le Port d'entrée des États-Unis où la marchandise doit être dédouanée par le CBP
- e. Quantités, poids et dimensions
- f. Fournir une description détaillée de chaque article expédié pour garantir la classification correcte du produit suivant le recueil des tarifs harmonisés (Harmonized Tariff Schedule, ou HTS) et elle doit inclure au minimum.

1.2. Les incoterms :

Les incoterms « International Commercial Terms » ont été élaborés par la chambre de commerce internationale afin d'éviter toute ambiguïté concernant la répartition, entre acheteur et vendeur, des frais et des risques liés à l'acheminement des marchandises.

Les incoterms précisent donc : Le transfert de frais : jusqu'où le vendeur supporte-t-il les frais d'acheminement ? Le transfert de risques : jusqu'où les risques sont-ils encourus par le vendeur ? Les documents à fournir : qui, de l'acheteur ou du vendeur doit fournir les documents nécessaires à l'acheminement des marchandises ?⁹

On distingue deux catégories d'incoterms :

Vente au départ : les risques du transport principal sont supportés par l'acheteur.

Vente à l'arrivée : les risques du transport principal sont supportés par le vendeur.

Les incoterms ont fait l'objet de mises à jour régulières (1980, 1990, 2000 et enfin 2010) afin de tenir compte des évolutions des techniques utilisées par les opérateurs du commerce international.

⁹ <http://gcb sourcing.com/Fr/Blog/transport-et-douane/transport/quest-ce-quun-incoterm/,11/06/2015>.

Aujourd'hui ces clauses sont (presque) universellement reconnues par l'ensemble de la communauté internationale, et elles sont enseignées dans le cursus de nombreuses formations, permettant à de nouveaux acteurs entrant dans le domaine du commerce mondial d'être immédiatement familiers avec ces standards.¹⁰

3.3. Le certificat d'origine :

C'est une formule déterminée qui permet d'identifier les marchandises et dans laquelle l'autorité ou l'organisme habilité à la délivrer certifie expressément que les marchandises auxquelles le certificat se rapporte sont originaires d'un pays donné. Ce certificat peut également comporter une déclaration du fabricant, du producteur, du fournisseur, de l'exportateur ou de toute autre personne compétente.¹¹

Le certificat d'origine est un document commercial qui peut être demandé par le client pour justifier l'origine de la marchandise et bénéficier d'avantages tarifaires.¹²

Section 2 : les opérations du commerce international .

Toute opération commerciale fait appel à un financement direct ou différé. Dans le commerce extérieur, il y a le fait de l'éloignement géographique, les importateurs et exportateurs ne se connaissent pas dans la plupart des cas, ce qui rend difficile de se faire confiance à la première opération.

Les opérations du commerce international :

Le commerce international comprend toutes les opérations sur le marché mondial. Il est l'organe regroupant les divers pays du monde engagés dans la production des biens destinés aux marchés étrangers, Le commerce extérieur s'effectue entre les habitants de deux ou plusieurs pays. Il comprend les importations, achats à l'étranger et les exportations, ventes à l'étranger des biens produits à l'intérieur d'un pays. Les accords commerciaux régionaux sont de différents types, reflétant chacun des degrés d'intégration économiques distincts, et tout cela afin de favoriser le libre échange.¹³

- **Les opérations d'importation :**

¹⁰ Publications spécialisés de commerce international, <http://www.logistiqueconseil.org>.

¹¹ <https://www.douane.gov.dz/spip.php?definition10>

¹² <https://www.caci.dz/fr/Formalit%C3%A9s/Visas%20des%20documents%20commerciaux/Pages/Visa-des-Certificats-d'origine.aspx>

¹³ C. PASCO, commerce international, 4ème édition, Dunod, Belgique, 2007, P.61.

Le contexte «d'importation» se rapporte à l'action d'acheter hors du pays des biens et/ou des services moyennant un paiement en devise par le transport du canal bancaire.

L'importance de ces biens ou services s'avère nécessaire parce qu'ils ne sont pas produits localement, qu'ils révèlent d'un fabricant spécialisé bien déterminé, soit dans le cadre d'un échange commercial international.

Leur valeur est fixée en prix CAF (Coût, Assurance, Fret) qui comprend la fois, le prix du produit, plus les frais de transport et d'assurance, du lieu d'expédition jusqu'au port ou lieu de destination les importations sont un complément de ressources pour la production intérieure.¹⁴

- **Définition des procédures d'importation:**

Les procédures d'importation sont généralement mises en place par les institutions administratives, économiques, bancaires et douanières. Tout importateur désireux d'acquérir des biens et des services de l'étranger doit s'y conformer et ce, dans le cadre général de la loi 90/10 relative la monnaie, du crédit et du transfert de devises.

Les étapes successives sont nécessaires pour se conformer à ces procédures et se résument comme suit :

- Définition des besoins à importer;

- Elaboration d'un cahier des charges;

Lancement d'un appel d'offres national et /ou international

- Collecte des offres des fournisseurs

- Etude technico-économique;

- Etablissement d'un tableau comparatif des offres pour le choix de Meilleur fournisseur sur le rapport qualité/prix;

- Négociation avec le meilleur fournisseur (le moins-disant)

- Passation de commande ou de contrat;

- Formalités douanières;

¹⁴ Farouk BOUACOU. L'entreprise et le financement bancaire. CASBAH Edition, Alger, 2003. P.268.

- Domiciliation et transfert de devises

- Réception des marchandises.

- **Les opérations d'exportation :**

L'exportation est l'action de vendre à l'étranger une partie de la production de biens ou de services d'un ensemble économique, pays ou région. C'est un terme miroir de celui d'importation, étant donné qu'une vente du pays A au pays B est la même opération qu'un achat du pays B au pays A.¹⁵

Cette activité économique et commerciale est considérée comme très importante. C'est en particulier un moyen crucial pour acquérir des devises, lesquelles sont pour un pays des moyens d'intervention économique et financière sur les marchés extérieurs (par exemple pour s'équiper ou pour obtenir des produits de base).¹⁶

Par ailleurs, les exportations permettent de stimuler une économie en valorisant le travail d'un pays auprès des autres et en assurant la pérennité de ses entreprises qui, dans le cadre de la mondialisation, est fortement liée à leurs positions sur le marché mondial (part de marché au niveau mondial) .

Les types d'exportations :

La pénétration des marchés étrangers s'opère de différentes manières. L'entreprise exportatrice est appelée à choisir son propre mode d'acheminement et de distribution des produits et service sur le marché de destination.

Il existe trois modes de pénétration de marchés étrangers, à savoir :

- ✓ **l'exportation contrôlée :**

elle consiste à concéder à l'exportateur la maîtrise complète de la commercialisation et à lui faire peser l'intégralité des risques connexes. Cette alternative permet à l'entreprise exportatrice de mieux connaître le marché, de détenir des réseaux de communication à caractère stable et d'exploiter la totalité des bénéfices qui lui reviennent.¹⁷

¹⁵ NICOLAS.P.Y. (1978), « Le transitaire et le commissionnaire de transport », Edition DMF, Paris, P-195.

¹⁶ Corrine PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 2006. P115

¹⁷ www.eur-export.com.

Toutefois, l'exportation contrôlée génère des placements financiers de départ élevés et exige une expertise notable en matière de processus d'export.

✓ **l'exportation sous-traitée :**

Elle consiste à avoir recours aux intermédiaires (exportateurs, canaux de distribution) habilités à assurer l'introduction indirecte des entreprises exportatrices sur le marché d'export.

Cette alternative se caractérise par des risques limités et des investissements réduits.

Néanmoins, cette sous-traitance se distingue par une absence de la maîtrise de la politique commerciale et par un manque d'informations, aussi bien quantitatif que qualitatif.

✓ **l'exportation concertée :** Elle consiste à former des partenariats avec d'autres sociétés de même nationalité ou de nationalités différentes. Elle permet de partager les risques, les charges, les ressources, le savoir-faire, les contacts et les activités. Toutefois, la maîtrise de la politique commerciale demeure partielle et les risques d'entraîner des problèmes de compréhension dus aux différences culturelles et linguistiques sont élevés.¹⁸

Les moyens et les instruments du paiement :

Les instruments de paiement font partie de la catégorie d'encaissement simple, ce dernier se pratique bien au niveau national qu'au niveau international. Se sont des instruments négociables, ce sont des modes de règlement traditionnels et peu coûteux qui laissent souvent l'initiative à l'acheteur et qui présentent des risques, excepté dans le cas où le paiement aura été fait préalablement à l'expédition, hypothèse qui ne concerne que des transactions de faibles envergure.

2.1. Le chèque :

Le chèque est un ordre écrit inconditionnel de paiement à vue, en faveur d'un bénéficiaire. Ce moyen de paiement peut être utilisé tant à l'importation qu'à l'exportation, libellé en monnaie nationale ou en devises étrangères

a. Les avantages du chèque :

– Facilité d'utilisation.

¹⁸ 5 <http://www.l-expert-comptable.com>

- Peux couteux et très répandu dans le monde.
- Le chèque est une pièce juridique qui peut éventuellement faciliter le recours contre l'importateur.

b. Les inconvénients du chèque :

- L'émission est laissée à l'initiative de l'acheteur.
- Le temps de l'encaissement est plus ou moins long avec l'intervention de plusieurs banques.
- Si le chèque est libellé en devises, il y a risque de change.
- Le chèque d'entreprise matérialise une créance mais ne protège pas du risque d'impayé, dans le cas d'un chèque sans provision.
- L'acheteur est susceptible d'effectuer une opposition sur le chèque qu'il a précédemment émis, pour différentes raisons.
- Les chèques d'entreprises sont souvent interdits lorsqu'il y a une réglementation du contrôle des changes.
- Le chèque peut être volé, perdu, voir falsifié. Un des moyens d'éviter le risque d'impayé, consiste à exiger un chèque banque (Bank draft).

Afin d'être crédité immédiatement, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque du tiré, le bénéficiaire a la possibilité de solliciter SBF (sauf bonne fin). Le montant crédité sera égal au nominal du chèque diminué des agios.

2.2. Les effets de commerce :

Les effets de commerces sont des documents émis par un créancier donnant ordre à un débiteur, par écrit et via une tierce personne, de payer une dette à un bénéficiaire à échéance. On compte parmi les effets de commerce la lettre de change et le billet à ordre, entre autres. Les effets de commerce sont des moyens de paiement utiles aux entreprises dans le cadre de relations commerciales avec des délais de paiement. Cela permet de sécuriser et formaliser les conditions de paiement.

1.3. La lettre de change :

Il s'agit d'un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à son client étranger (le tiré) de payer un certain montant (le nominal) à vue ou à échéance. Un certain nombre de mentions doivent obligatoirement apparaître : la dénomination de lettre de change, le mandat de payer une somme déterminée, le nom du tiré, l'échéance, le lieu de paiement, la date et lieu de création de l'effet, le nom du bénéficiaire et la signature du tireur.

Par ce moyen de paiement, le vendeur accorde à son client un délai de paiement plus ou moins long .¹⁹

Ce type d'effet comporte plusieurs avantages et inconvénients :

- **les avantages :**

- Il détermine précisément la date de paiement.

- **les inconvénients :**

- La lettre de change ne supprime pas le risque d'impayé, de perte et de vol.

- Elle est soumise à l'initiative de l'acheteur (le tiré) et son recouvrement peut être long, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

- Risque de change pendant le délai technique d'encaissement si le montant est libellé en devise. L'effet est émis à l'initiative du vendeur (créancier).

- Il matérialise une créance qui peut, dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque.

Cependant, ce mode de paiement n'est pas très répandu. Il est possible d'écarter le risque d'impayé en exigeant de son client l'aval bancaire sur la lettre de change du banquier du tiré. Une traite avalisée apporte une forte sécurité de paiement mais ne supprime pas le risque de non-transfert (sur les pays à risque).

2.4.Le billet à ordre :

Le billet à ordre est un titre par lequel une personne s'engage à payer à l'ordre d'une autre personne, dite bénéficiaire, une certaine somme d'argent à une date déterminée. Le billet à

¹⁹ Yves SIMON, Delphine LAUTIER, op-cit, P.719.

ordre a une structure beaucoup plus simple que la lettre de change, puisqu'il met en cause uniquement deux personnes, le souscripteur de l'effet et le bénéficiaire .²⁰

Le billet à ordre possède des avantages et des inconvénients comme suit :

Le billet à ordre ressemble à s'y méprendre à la lettre de change. Il a quasiment les mêmes avantages et inconvénients que cette dernière (il peut être avalisé par une banque, endossé, négocié, ...) si ce n'est sur un point essentiel, à savoir qu'il est émis à l'initiative de l'acheteur et non à l'initiative du vendeur.

Au vu de cette caractéristique, il est très rarement utilisé en commerce international (il est même fortement déconseillé). Il permet en effet à l'importateur d'influencer la date d'expédition des marchandises, celle-ci étant souvent conditionnée à l'établissement du paiement.

2.5.Le virement international :

C'est l'instrument de règlement le plus utilisé. Le débiteur (l'acheteur importateur) donne l'ordre à son banquier de payer son créancier (l'exportateur) par virement .²¹

- **Les moyens de communication du virement international :** Le virement bancaire international à trois principaux moyens de communication qui sont : **a. Le courrier :** c'est le plus ancien moyen de transmission, c'est un ordre de virement par voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.
 - b. Le télex :** il est plus rapide que le courrier, il offre également d'avantage de sécurité mais le support papier reste l'instrument de virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.
 - c. Le SWIFT:** (society for worldwide interbank financial telecommunication). C'est un système privé d'échange de messages télématiques entre banques adhérentes, c'est le réseau le plus rapide, le plus souple, et il est plus sûr que le télex, il est en outre le plus économique.²²
- **Avantages et inconvénients du virement international :**

²⁰ Stéphane PIEDELIEVRE, instruments de crédit et de paiement, 6ème édition, Dalloz, 2010, France, P.177.

²¹ Corrine PASCO, « Commerce international », DUNOD, 6ème, Paris, 2006. P115

²² www.eur-export.com. Consulté le 7 Mai 2013.

a. Les avantages :

- La sécurité : grâce à des procédures de contrôle très sophistiquées : cryptage des messages, accès au système par l'émetteur grâce à une clé codée et normalisation des messages évitant les risques d'erreurs et d'incompréhension.
- La rapidité et le coût très réduit.
- La facilité d'utilisation : fonctionnement 24 heures sur 24, 365 jours par an.
- Pas de risque de non paiement si le virement est fait avant l'expédition.

b. Les inconvénients :

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur.
- Il peut exister un risque de change dans le cas d'un virement en devises.

2. Les techniques de paiement :

La technique de paiement est la procédure par laquelle le paiement est effectué, parmi les techniques de paiements utilisés dans les transactions internationales on retrouve le paiement par avance et l'encaissement simple qui sont très peu utilisées. Par contre on retrouve les techniques de paiement dites documentaires : la remise documentaire, le crédit documentaire et la lettre de crédit qui sont utilisés fréquemment.²³

• **L'encaissement simple :**

Le règlement de la facture est effectué par l'acheteur qui utilise pour cela un des divers instruments de paiements. Au contraire du paiement anticipé, cette technique de paiement est utilisée entre des partenaires qui se connaissent. Le risque dans cette technique réside dans la sécurité de l'instrument utilisé

• **La remise documentaire :**

La remise documentaire (ou encaissement documentaire) est une opération par laquelle un exportateur mandate sa banque de recueillir, selon ses indications, une somme due ou l'acceptation d'un effet de commerce par un acheteur contre remise de documents. Il s'agit de documents commerciaux (factures, documents de transport, titres de propriété, ...)

²³ Yves SIMON et Delphine LAUTIER, Finance Internationale, 9e édition, Economica, paris, 2003, p.708.

accompagnés ou non de documents financiers (lettres de change, billets à ordre, chèques ou autres instruments analogues pour obtenir le paiement d'une somme d'argent).²⁴

Les documents à remettre sont de nature différente.

Les documents de transport (le connaissement, la lettre de voiture, la lettre de transport aérien et le document de transport combiné). Le document de transport fait preuve d'un contrat de transport, constitue un reçu de marchandises et représente le droit sur les marchandises.

D'autres documents sont à transmettre à l'importateur, parmi eux la facture commerciale et dans certaines circonstances, un certificat d'origine (apportant la preuve de l'origine des marchandises), un certificat d'assurance ou un certificat d'inspection (présentant les résultats d'un examen qualitatif et analytique effectué par un organisme indépendant ou une société spécialisée) peuvent être exigés.

La remise documentaire la plus simple se conclut par un paiement comptant de l'importateur à la banque chargée de l'encaissement. La remise documentaire peut se faire contre l'acceptation par l'importateur d'un effet de commerce. Cette procédure laisse à l'importateur un délai de paiement lui permettant d'obtenir (grâce à la revente des marchandises) les fonds nécessaires au paiement de l'exportateur. Si l'importateur ne paie pas ou n'accepte pas l'effet de commerce, la banque conserve les documents et il ne peut, de ce fait, disposer des marchandises.²⁵

Le paiement lors de la remise des documents peut se faire selon plusieurs modalités :

- Par paiement à vue : paiement immédiat par la banque contre documents ;
- Par paiement différé : au vue des documents la banque paiera au terme du délai fixé dans le crédit ;
- Par acceptation : la banque accepte une traite contre les documents ;
- Par négociation : la banque escompte une traite tirée sur elle-même contre les documents

• **Avantages et inconvénients de la remise documentaire :**

²⁴ G. LEGRAND et H. MARTINI, « management des opérations de commerce international importerexporter », DUNOD, 8e, 2007, paris, p.141.

²⁵ G. LEGRAND et H. MARTINI, op-cit, p.142

La simplicité des formalités et le coût moins élevée de la remise documentaire la rendent moins lourde que le crédit documentaire, mais elle est loin d'être parfaite. Dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, l'effet de commerce peut très bien ne jamais être payé. Dans le cas d'une remise documentaire contre paiement, l'importateur peut ne jamais venir lever les documents, les marchandises demeurent la propriété de l'exportateur, mais celui-ci a de grandes chances de subir de lourdes pertes pour les rapatrier ou les vendre à un autre acheteur²⁶

- **Le crédit documentaire :**

Le crédit documentaire est un moyen de paiement conditionnel et un instrument de garantie qui joue un rôle important dans le commerce international. C'est le moyen dont l'utilisation est rendu obligatoire, par les autorités algériennes, pour toutes les opérations d'importation sur le territoire Algérien et ce par la loi des finances complémentaire de 2009 dans son article 69, ce dernier à été modifié dans la loi des finances complémentaires de 2011.

Définition du crédit documentaire :

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

Il existe trois types de crédit documentaire : le crédit révocable, le crédit irrévocable et le crédit irrévocable et confirmé.

Le crédit révocable peut être amendé ou annulé à tout moment sans que le vendeur soit notifié ou avisé des modifications apportées aux conditions initialement prévues. Cette modalité est peu pratiquée. Elle est surtout utilisée dans les relations commerciales entre les sociétés-mères et leurs filiales. Le crédit irrévocable ne peut être amendé ou annulé qu'avec l'accord de toutes les parties intéressées y compris le bénéficiaire. Le crédit irrévocable et confirmé est un crédit irrévocable qui bénéficie d'un double engagement bancaire, celui de la banque émettrice et celui fournie par la banque confirmatrice. Cette dernière est souvent localisée dans le pays de l'exportateur, mais il peut s'agir d'une banque internationale

²⁶ LASARY, Commerce international, 2005, p.191.

implantée dans un pays tiers. L'exportateur exige cette garantie supplémentaire lorsqu'il ne connaît pas la banque émettrice ou lorsqu'il veut écarter le risque politique attaché à l'engagement de cette banque. Le crédit irrévocable et confirmé est la forme la plus complète du crédit documentaire.²⁷

Le crédit documentaire repose sur l'engagement de la banque de payer contre présentation de documents conformes à ceux demandés lors de l'ouverture du crédit. Cet engagement est totalement indépendant du contrat commercial entre le vendeur et l'acheteur. Le non respect des dates fixées dans l'ouverture de crédit documentaire en rend le paiement impossible.²⁸

- **Avantages et inconvénients du crédit documentaire :**

Pour les avantages :

- Sécurité totale si le crédit est confirmé.
- Bonne sécurité sinon, Rapidité de paiement.
- Universalité de la technique (règles et usances uniformes de la CCI).

Pour les inconvénients :

- Procédure complexe.
- Formalisme rigoureux.
- Coût élevé.

- **La lettre de crédit :**

La lettre de crédit (stand by letter of credit) est une garantie émise en faveur de l'exportateur par la banque de l'importateur. C'est l'acheteur (importateur) donneur d'ordre qui demande à sa banque d'émettre une lettre de crédit en faveur du vendeur (exportateur).²⁹

Par cette garantie, la banque s'engage à payer le vendeur à première demande si l'acheteur est défaillant. La lettre de crédit autorise également l'exportateur à tirer une traite documentaire sur la banque ou sur un autre établissement de crédit désigné à cet effet .

²⁷ <http://www.l-expert-comptable.com>. Consulté le 7 Mai 2013.

²⁸ G. LEGRAND et H MARTINI, Op cit, p.143

²⁹ Stéphane PIEDELIEVRE, instruments de crédit et de paiement, 6ème édition, Dalloz, 2010, France, P.177.

Le règlement d'une transaction commerciale internationale bénéficiant d'une lettre de crédit peut être effectué par chèque, par traite, ou par remise documentaire.

La lettre de crédit présente moins de garanties, car le paiement est à l'initiative de l'acheteur et est effectué au niveau de la banque émettrice, ce qui laisse subsister le risque de non-transfert et le risque commercial vis-à-vis de la banque émettrice.³⁰

Pour éviter l'un et l'autre, la lettre de crédit doit être confirmée par une banque du pays de l'exportateur ou par une banque. La lettre de crédit est uniquement un instrument de garantie et se différencie du crédit documentaire en ce qu'elle n'est pas un instrument de paiement. La lettre de crédit sécurise l'exportateur comme le fait le crédit documentaire, mais elle lui évite d'avoir à présenter des documents conformes à la demande d'ouverture de crédit, ce qui réduit le travail administratif et le coût de la garantie.

³⁰ G. LEGRAND et H. MARTINI, *op-cit*, P.114.

Chapitre II

Le financement du commerce international par le crédit documentaire

Chapitre II : Le financement du commerce international par le crédit documentaire

Les banques jouent un rôle crucial en facilitant les transactions commerciales entre les agents économiques de différents pays. En effet, de telles transactions présentent des défis uniques qui nécessitent l'intervention des institutions financières. L'importance des banques pour combler le fossé entre les deux parties ne peut être surestimée.

Le commerce international présente une opportunité pour toutes les entreprises et, en plus de mettre en œuvre des méthodes de financement, elles garantissent également le respect des réglementations et pratiques du commerce extérieur à travers des processus tels que la livraison documentaire et le crédit documentaire.

Les managers qui ne maîtrisent pas les stratégies et les discussions impliquées dans un environnement multiculturel sont également confrontés à des risques potentiels. Il est crucial que le mode de paiement choisi offre au vendeur une sécurité de paiement tout en conservant l'attrait commercial de l'offre.

Généralités sur le crédit documentaire (le CREDOC) :

Le concept de crédit documentaire est né comme une solution pratique pour répondre aux problèmes de sécurité des vendeurs et des acheteurs impliqués dans les transactions internationales. Il a pris forme au XIXe siècle et a évolué jusqu'à sa forme actuelle.

L'origine du commerce international remonte cependant à son développement.

La lettre de crédit, institution millénaire dont l'origine remonte à l'Antiquité, était traditionnellement émise par un commerçant ou un banquier

Le but d'un crédit documentaire, émis par un banquier, est de demander à un correspondant dans une ville voisine ou dans un autre pays de fournir les documents nécessaires au destinataire prévu, à hauteur d'un montant prédéterminé. Ce crédit garantit que le bénéficiaire peut accéder aux documents requis sans aucune complication.

Une croissance significative n'est apparue qu'après la fin de la Première Guerre mondiale, avec une poussée notable après 1945.

Il y a une nouvelle vague de réalisations, découlant de la remarquable capacité d'adaptation et d'ajustement.

Les documents utilisés dans le cadre du commerce international :

L'origine de l'utilisation des documents dans le commerce mondial peut être attribuée au manque de confiance entre les partenaires commerciaux, qui peut être attribué à divers facteurs. Ces facteurs incluent la connaissance limitée des partenaires les uns des autres et la distance physique qui les sépare, les disparités entre les systèmes juridiques et les réglementations des différents pays, ainsi que les différences culturelles, linguistiques et monétaires. Le but de l'incorporation de documents dans les transactions commerciales est d'atténuer ce manque de confiance.

Il est crucial de préparer méticuleusement les documents commerciaux nécessaires qui décrivent clairement les responsabilités et les droits des deux parties impliquées. Compte tenu de l'importance de ces documents, une préparation minutieuse est essentielle.

Parmi les différents documents, nous sommes les représentants des plus courants.

1.1. Les différents documents :

1.1.1. Le document de prix :

Ce sont notamment, les différents types de factures qui doivent mentionner :

- L'identité des contractants.
- L'adresse et le numéro d'inscription au registre de commerce.
- Le pays d'origine et de provenance des marchandises.
- La nature des marchandises ou des services fournis.
- Leur qualité, prix unitaire et le montant global.
- La monnaie de facturation et la monnaie de règlement.
- Date d'établissement de la facture et délais de livraison.
- Conditions de vente et de livraison.

Autres informations jugées utiles par les deux parties.³¹

Quant aux types de factures, on peut citer :

La Facture Pro Forma :

Le devis est présenté sous forme de facture, servant d'aperçu de la facture finale qui sera générée une fois la transaction commerciale finalisée. Généralement, ce devis donne à l'acheteur une

³¹ Dr Godih Djamel Torqui/Dr Lazreg Mohammed, les principes généraux afférents aux techniques bancaires, édition les Dahlias-Kiffane, Tlemcen Algérie, 2021, p128

réponse aux exigences administratives spécifiques liées à une opération d'importation, certaines procédures doivent être accomplies. Ces procédures consistent à fournir des informations détaillées sur la marchandise, y compris ses caractéristiques telles que la qualité, le prix et les conditions de paiement.

La Facture Commerciale :

Le vendeur en Algérie établit ce document pour garantir la bonne fin de toutes les transactions.

L'établissement de la facture, du bon de virement, du bon de livraison et de la facture récapitulative est régi par le décret n°05-468 du 10 décembre 2005 qui précise les conditions et modalités de ces documents.³²

La Facture Consulaire :

Le contenu de ce document doit inclure une description complète de la marchandise dans la langue maternelle du destinataire, conformément au tarif douanier du pays concerné. De plus, il est essentiel de préciser La valeur des marchandises ainsi que leur poids brut et net doivent être documentés et l'origine des marchandises doit être certifiée. Ensuite, la documentation doit être autorisée par le consul du pays importateur.

Les documents de transport :

Le transport de marchandises entre les pays peut être effectué par voie maritime, aérienne ou terrestre (train, camion). Les éléments essentiels de ce processus sont les documents de transport, qui garantissent une manipulation correcte.

Le transporteur assume la responsabilité des marchandises et facture en conséquence. L'expéditeur reçoit un document de la société de transport comme preuve de réception de la marchandise.

Dans le domaine du commerce, il existe un document de grande importance appelé « connaissance », qui sert à enregistrer et à vérifier le transport des marchandises au fil du temps.

Le document le plus ancien dans le domaine maritime est le connaissance, également connu sous le nom de « connaissance maritime ».

³² Dr Godih Djamel Torqui/Dr TefaliBenyounes, l'essentiel sur le risque de crédit et le financement bancaire de l'entreprise, édition les Dahlias-Kiffane, Tlemcen Algérie, 2021, p55

Le document qui reconnaît la possession du navire par le capitaine est appelé certificat de transport.

Ce document possède la particularité unique d'être à la fois un contrat de transport de marchandises et un accord pour la livrer au port de débarquement désigné.

Certaines informations doivent être incluses dans le connaissement maritime, telles qu'un titre de propriété, un reçu d'expédition pour l'expéditeur et un contrat de transport. Ce document a une valeur significative et ne doit pas négliger ces détails

Le transport maritime :

Connaissement maritime :

Afin d'acquérir des informations sur le processus de transport, il est nécessaire d'obtenir des détails tels que le nom du navire, le port d'où il a embarqué, le port où il déchargera, le nom de la société de transport ou du capitaine du navire, une description du marchandises transportées et les conditions particulières de transport (par exemple si elles sont à portée de main, dans le cou, en chambre froide, etc.).

D'autres informations peuvent également être incluses dans un connaissement, telles que les conditions de paiement, les conditions de vente (Incoterm), la date d'expédition, la mention « propre à bord » et la signature du capitaine du navire.

Transbordement (autorisé/interdit) : Le connaissement peut contenir une note indiquant si le transbordement est autorisé ou interdit, c'est-à-dire le chargement ou le déchargement de marchandises d'un navire à un autre lors d'un transport maritime. Le code maritime algérien, notamment les articles 748 à 769, décrit les exigences spécifiques relatives au connaissement. Il doit être daté et signé par le capitaine du navire et par l'importateur.

Supplément : ce connaissement comprend des réserves de la société concernant la qualité ou l'état des marchandises, qui ont été stockées dans une zone exposée du navire.

Chargé à bord : Cette attestation certifie que la marchandise a bien été chargée à bord du navire.

Récépissé d'embarquement : Ce document confirme que les marchandises ont été remises au transporteur, mais n'atteste pas leur embarquement effectif sur le navire.

A la demande de l'importateur, certains documents sont fournis, parmi lesquels :

Le code maritime (articles 748-757) comporte une disposition concernant le chargeur. Selon cette disposition, le connaissement est classé comme un document de la plus haute importance.

Le connaissement, comme le stipule l'article 749 du code maritime et l'article 543 bis 8 du même code, sert à la fois de moyen de transport et de titre représentatif de la marchandise. Il se transforme en instrument commercial une fois émis et endossé soit au porteur, soit sur ordre. La possession du connaissement au porteur confère au propriétaire certains privilèges.

La transférabilité de la marchandise peut être réalisée au moyen d'un endossement en blanc, comme le prévoient l'article 758 du code maritime, ainsi que l'article 759 du code maritime et les articles 396 à 402 du code de commerce.

Le connaissement à ordre est transmissible par voie d'endossement par la personne à l'ordre à laquelle il a été émis : article 758-759 du code maritime et l'article 543 du code de commerce algérien³³

Le transport aérien :

La lettre de transport aérien LTA

Le reçu d'expédition est un document standard qui ne peut pas être envoyé par courrier pour approbation. Il est fourni à l'emplacement du destinataire désigné. Le paiement des frais de port peut être effectué soit avant le départ, soit à l'arrivée.

Le paiement au destinataire doit être effectué conformément aux conditions de la vente, et le LTA doit clairement énoncer cette exigence. Afin d'éliminer toute confusion ou ambiguïté, cette condition doit être indiquée.

Afin de récupérer les marchandises à l'aéroport, le destinataire doit fournir à la compagnie aérienne un document « avis d'arrivée ». Ce document est établi et adressé par la compagnie aérienne au propriétaire de la marchandise.

L'accord de transport aérien est établi entre la compagnie aérienne, le transporteur aérien et l'expéditeur, qui peut être soit le fournisseur, soit le commissionnaire, soit le destinataire. Ce contrat est formalisé par l'utilisation de la lettre de transport aérien LTA.

Le transport routier :

³³ Dr Godih Djamel Torqui/Dr Tefali Benyounes, Op.cit., p 56

La lettre de transport routier :

Ce document est le document de transport routier, possédant des attributs identiques à l'original.

Le contrat international de transport de marchandises par route est réglementé par la LTA.

L'Algérie est devenue signataire de la convention CMR, également connue sous le nom de convention de Genève, le 16 mai 1963. Cette convention régit spécifiquement la responsabilité des transporteurs et les conditions de transport.

Les documents d'assurance :

L'assurance est un arrangement contractuel par lequel les assureurs s'engagent à indemniser l'assuré ou les bénéficiaires désignés, en échange du paiement d'une prime, en cas de dommage causé par un risque imprévu couvert par le contrat.

Les assurances en Algérie :

En Algérie, il existe trois types d'assurance pour le transport de marchandises : l'assurance transport terrestre, l'assurance transport maritime et l'assurance transport aérien.

La loi n° 80-07 du 9 janvier 1995 a été abrogée par l'ordonnance n° 95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.

La loi n°06-04 du 20 août 1980 relative aux assurances a été modifiée et complétée.

La loi de finances pour 2007, telle que prévue par la loi n°06-24 du 26 décembre 2006, ainsi que la loi de finances complémentaire pour 2008, telle que prévue par l'ordonnance n°08-02 du 24 juillet 2008, sont toutes deux entrées en vigueur en février. 2006.

En Algérie, il existe une réglementation connue sous le nom d'ordonnance n° 10-01, entrée en vigueur le 26 août 2010. Cette réglementation concerne la loi de finances complémentaire pour 2010. Désormais, les importateurs algériens sont tenus de souscrire une assurance pour les marchandises qu'ils importent. Cette assurance doit être souscrite auprès d'une compagnie d'assurance algérienne.³⁴

Les documents annexes :

³⁴ Dr Godih Djamel Torqui/Dr TefaliBenyounes, Op.cit., p58

En plus de documents présentés précédemment, d'autres pièces peuvent être exigées. Elles concernent essentiellement la qualité et la nature de la marchandise.

Les documents douaniers : ces documents concernent les déclarations en douane, faites sur des imprimés spécifiques, qui sont visés par l'administration douanière que ce soit à l'import ou à l'export en certifiant que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues.

Listes de colisage et de poids : elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituant l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids.

Le certificat de provenance : c'est un document établi dans le seul cas où les marchandises doivent transiter par un pays tiers. Il atteste la provenance réelle des marchandises.

Le certificat d'origine : c'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.

Le certificat sanitaire : il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

Le certificat phytosanitaire : ce document garantit la bonne santé des produits d'origine végétale importés pour la consommation ou la culture dans le domaine agricole. Il est établi par un organisme médical spécial.

Le certificat d'analyse ou de qualité : ce document certifie la qualité ou la composition d'un produit. Il est établi par un laboratoire ou par un expert, essentiellement utilisé pour les métaux précieux et les produits cosmétiques.

La domiciliation bancaire :

Le processus de domiciliation bancaire consiste à sélectionner une banque agréée pour gérer l'importation ou l'exportation de services ou de biens, en garantissant sa complète exécution. Cette procédure est régie par les articles 29 à 74 du règlement n°07-01 du 3 février 2007 relatif à cette matière.

Selon le règlement, les règles relatives aux transactions effectuées à l'étranger et aux comptes en devises sont applicables. Comme le précise l'article 30, la domiciliation implique l'ouverture d'un dossier qui aboutit à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé

chargé de traiter l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir toutes les informations nécessaires.

L'opérateur sélectionne l'intermédiaire et obtient les documents nécessaires à la transaction commerciale.

Avant tout transfert de fonds, engagement ou dédouanement, il est indispensable que le particulier ait l'accord de la personne avec laquelle il travaille pour gérer toutes les démarches et formalités bancaires liées à l'opération. Cela signifie que la domiciliation est une étape nécessaire du processus.³⁵

Conditions préalable à la domiciliation :

Avant d'entamer toute démarche de domiciliation, il est essentiel de vérifier les points suivants :

- L'importateur possède l'autorisation nécessaire pour importer des produits spécifiques ;
- Le but de l'importation correspond aux activités commerciales de l'importateur ;
- L'importateur n'est soumis à aucune interdiction ;
- Les obligations financières associées à l'opération sont adéquatement garanties par des provisions établies ou un crédit autorisé ;
- Le pays d'origine entretient des relations commerciales avec l'Algérie ;
- La stabilité financière et la solvabilité du client sont garanties ;
- La capacité du client à exécuter l'opération dans le respect de la réglementation internationale et dans des conditions optimales ;
- L'opération adhère à toutes les réglementations et exigences pertinentes.

Gestion et suivi du dossier de domiciliation :

L'intervention de l'agence dans le dossier de domiciliation d'importation débute dès son ouverture et se poursuit jusqu'à l'apurement du dossier. Tout au long de cette période, l'agence supervise le processus avec diligence et, si nécessaire, communique avec son client pour demander des détails supplémentaires ou répondre à toute préoccupation.

³⁵ ODrGodihDjamelTorqui/DrLazreg Mohammed, op.cit, p136

Il faut s'assurer que tous les documents nécessaires sont inclus dans le dossier. Cette vérification doit être réalisée dans le délai précisé dans la fiche de contrôle, qui est généralement de 6 mois.

L'agence doit s'attendre à recevoir la réponse du client dans un délai allant de 8 à 10 mois après la date d'ouverture.

Dans le cas où la copie bancaire du document douanier (copie du déclarant D10) n'est pas reçue, l'expéditeur doit adresser une lettre au contrôleur des douanes.

réclamer.

Apurement de la domiciliation :

Conformément aux dispositions de l'article 39 du Journal officiel algérien n° 31, publié le 13 mai 2007, relatif aux directives régissant les transactions en cours,

Le processus d'apurement d'un dossier de commerce extérieur pour les comptes à l'étranger et en devises implique que l'intermédiaire agréé veille à ce que l'exécution des contrats commerciaux et le flux des transactions financières soient conformes à la réglementation des changes.

La régularité et la conformité de ces opérations sont appréciées sur la base de plusieurs documents, dont la facture finale, les documents douaniers D10 et le formulaire de paiement F4.

Le banquier classe ensuite le dossier en fonction du niveau de cohérence constaté entre ces documents³⁶

Dossier annulé : un dossier dépourvu à la fois du règlement F4 et des pièces justificatives du douanier D10. Généralement, ce dossier comprend une demande d'annulation.

Dossier de paiement excédentaire : si le montant du formulaire de paiement est supérieur à celui figurant sur le document douanier.

Dossier de paiement insuffisant : si le montant du formulaire de paiement est inférieur à celui figurant sur le document douanier.

³⁶ DrGodihDjamelTorqui/DrLazreg Mohammed, op.cit, p138

Dossier apuré : lorsque l'opération convenue est exécutée, c'est-à-dire que les documents relevés concordent et qu'il y a concordance des montants (dont le formulaire F4, le document douanier D10 et la facture commerciale).

Partie II :Le crédit documentaire

Afin d'atténuer les risques de non-paiement, une méthode utilisée dans les transactions internationales est la mise en place du crédit documentaire, également appelé Credoc.

Le paiement sert avant tout de garantie. Concrètement, le crédit documentaire est un engagement.

Afin de remplir ses obligations, la banque du vendeur (également appelée banque notificatrice) doit fournir un justificatif à la banque de l'acheteur (la banque émettrice). En conséquence, la banque émettrice émettra le paiement à la banque notificatrice.

Depuis 50 ans, ce système offre aux exportateurs et aux importateurs l'assurance de mener à bien leurs relations commerciales. Bien que complexe et coûteux, il offre la flexibilité nécessaire pour être utilisé dans diverses configurations.

Les exportateurs disposent de diverses techniques bancaires pour atteindre leurs objectifs financiers, notamment le paiement à vue, l'acceptation, la négociation et le paiement différé.

Lorsqu'il s'agit d'assurer la plus grande sécurité dans le règlement des transactions, le crédit documentaire s'impose comme le premier choix. Diverses méthodes sont utilisées pour exécuter ce type de crédit.

La réalisation du crédit documentaire :

Credoc réalisable par paiement à vue :

Ce mode de paiement est utilisé lorsque l'exportateur souhaite un paiement immédiat sur présentation des documents nécessaires à la banque de l'acheteur, comme spécifié dans la lettre d'ouverture du crédit documentaire (OCD). Par conséquent, la banque de l'acheteur étranger est responsable du traitement de ce mode de paiement.

La banque émettrice initie l'ouverture du crédit documentaire en faveur du banquier de l'exportateur. Le crédit est précisé être payable au vendeur à réception des marchandises.

Dans la lettre d'ouverture du crédit, il est fait mention de documents rémunérés.

Afin de fournir une assurance absolue à l'exportateur, il est nécessaire que le crédit soit irrévocable auprès de la banque émettrice et confirmé par la banque du vendeur. Cela garantit que l'exportateur bénéficie d'une sécurité totale dans sa transaction.

L'engagement ferme de la banque est garanti, à condition que les documents requis soient présentés avant la date d'expiration du crédit, conformément aux exigences du crédit documentaire. Le crédit est irrévocable et a été dûment notifié.

Si la banque émettrice prend un engagement certain, il est important de noter que cet engagement ne s'étend pas au correspondant bancaire qui délivre la notification. Si le banquier notifiant assume la responsabilité...

Lorsqu'une personne effectue personnellement le paiement, le crédit est considéré comme « confirmé ». Dans le cadre d'un crédit documentaire réalisable par paiement, telle est la réalité pratique.

Typiquement, les opérations se déroulent de la manière suivante : Dans un premier temps, l'exportateur recevra une lettre de notification ou de confirmation de sa banque concernant le crédit documentaire, précisant que le paiement pourra être effectué immédiatement sur présentation. Une fois les marchandises exportées, l'exportateur est tenu de soumettre

La banque, dans le délai imparti et sans délai, examine les documents énumérés dans la lettre de notification ou de confirmation qui ont été envoyées soit à sa propre banque, soit à la banque qui a fourni la notification de crédit. La banque évalue soigneusement si les documents sont conformes aux exigences décrites dans la lettre de crédit et procède au paiement à l'exportateur si le crédit est destiné à ses coopératives de crédit³⁷

Credoc réalisable par acceptation ou par négociation de tirages :

Si le vendeur est disposé à accorder des délais de paiement à son client étranger mais souhaite atténuer les risques associés et convertir la dette en un instrument négociable, il peut opter pour l'établissement d'un crédit réalisable par acceptation. Ce type de crédit documentaire implique un engagement de la banque du client, généralement arrangé par le vendeur auprès de sa propre banque.

³⁷ DrGodihDjamelTorqui/DrLazreg Mohammed, op.cit, p139

Lorsqu'il s'agit de transactions étrangères impliquant des exportateurs, la banque ou le correspondant informe l'exportateur de tout changement ou mise à jour.

Par conséquent, l'exportateur est tenu de reconnaître et d'honorer les factures documentaires créées par lui comme preuve de sa créance légitime, pendant toute la période de paiement convenue accordée à l'acheteur étranger. Ce type particulier de crédit documentaire permet à l'exportateur

Le vendeur peut être assuré que les traites qu'il émettra lors de l'expédition des marchandises seront acceptées par la banque de l'acheteur ou le banquier correspondant, selon les usages. Cette acceptation interviendra lors de la livraison des documents spécifiés dans le délai convenu indiqué dans le crédit. Le vendeur tiendra alors une acceptation de paiement.

La banque aura la possibilité d'escompter facilement sa dette auprès d'une banque privilégiée ou de la mobiliser efficacement. Si un crédit documentaire est négocié avec le correspondant, les traites du bénéficiaire sont négociées par le correspondant lorsque les documents d'expédition spécifiés sont fournis.

Les opérations se déroulent en suivant ce processus :

Une fois l'expédition des marchandises terminée et la collecte par l'exportateur de tous les documents nécessaires, le correspondant (généralement la banque de l'exportateur) délivre une lettre de notification à la banque de l'importateur, décrivant les conditions requises pour la réalisation du crédit documentaire, qu'il s'agisse d'une acceptation. ou négociation.

Afin de procéder au crédit, les documents requis doivent être soumis dans les plus brefs délais à la banque notificatrice, accompagnés d'une traite, dans le délai imparti. Il est important de noter que la traite n'est pas tirée sur l'acheteur étranger, mais suit la pratique habituelle.

Après examen des documents, la banque correspondante, qu'il s'agisse de la banque du vendeur ou de celle qui a informé l'ouverture du crédit, accepte fréquemment la traite si elle répond aux critères requis.

Si le crédit ouvert peut être obtenu par négociation, l'exportateur peut négocier. Dans le cas contraire, l'exportateur a la possibilité d'escompter la traite auprès d'une autre banque.

Credoc réalisable par paiement différé :

La révision de 1983 des règles et usages relatifs au crédit documentaire a introduit le paiement différé comme une nouvelle approche de l'émission des crédits documentaires. Cette méthode

permet de régler une future vente. L'article 10 traite spécifiquement des dispositions relatives aux crédits à paiement différé.

Selon les règles et coutumes établies, la banque qui émet le crédit doit remplir son obligation de paiement à la ou aux dates spécifiées, telles que précisées dans le contrat de crédit. Il est toutefois important de noter qu'il existe une distinction importante entre les crédits accordés à des conditions de paiement différé.

Au cours du processus d'acceptation, l'exportateur reçoit une traite acceptée en échange d'une reconnaissance et de la possibilité de payer à une date ultérieure.

En cas de paiement différé, l'exportateur reçoit uniquement un engagement de paiement à la date mutuellement convenue.

L'ouverture du crédit documentaire :

Les conditions d'ouverture d'un crédit documentaire :

Lors de l'établissement d'une facture pro forma ou d'un contrat commercial pour la demande d'un Credoc, il est essentiel de veiller à inclure les informations suivantes :

- paiement par crédit documentaire (irrévocable ou irrévocable et confirmé),
- détails des instructions d'ouverture et de confirmation,
- informations sur le bénéficiaire. ,
- méthode de production, période de validité,
- description des marchandises,
- détails d'expédition (y compris la destination et la date limite) et les documents requis.

Les instructions spéciales :

Lors de l'initiation d'un crédit documentaire, des directives spécifiques peuvent être fournies, portant sur les aspects suivants : les frais bancaires, s'assurer que le remboursement par télex n'est pas limité et préciser la banque de remboursement dans le Credoc, et si le Credoc nécessite une attestation de contrôle d'un organisme spécialisé avant l'expédition, en indiquant clairement que l'acheteur est responsable de la prise en charge des frais de cet organisme.

La nature juridique du crédit documentaire :

L'émission d'un crédit documentaire comporte un aspect juridique, qui concerne l'engagement pris par les banques. Cet engagement peut prendre la forme soit d'un crédit irrévocable, soit d'un crédit irrévocable et confirmé.

Le crédit documentaire révocable :

La banque émettrice a le pouvoir de modifier ou de mettre fin à un crédit documentaire révocable sans préavis jusqu'à la présentation des documents. Cette forme particulière de crédit est rarement utilisée en raison du manque de protection du vendeur.

Le Credoc irrévocable :

Dans ce cas particulier, le banquier chargé de l'émission (appelé donneur d'ordre) s'engage de manière contraignante à effectuer un paiement à l'exportateur à condition que celui-ci présente dans les délais impartis les documents requis, qui doivent tous être conformes aux les stipulations décrites dans l'ouverture de crédit. Le banquier émetteur se consacre pleinement au respect de cet engagement.

Sans obtenir le consentement de toutes les parties impliquées, le crédit ne peut être annulé ou modifié.

Le Credoc irrévocable et confirmé :

Le crédit documentaire, non modifiable, peut recevoir ou non une confirmation. Cette notion de La confirmation se concentre uniquement sur le deuxième banquier, également appelé banquier correspondant, qui a été autorisé par le premier banquier. Le donneur d'ordre peut demander au second banquier d'exercer son influence.

Il a la possibilité de refuser cet engagement, démontrant ainsi son attachement à l'engagement initial.

En acceptant, l'exportateur bénéficie d'un double engagement bancaire, ce qui atténue le risque.

les conditions de réalisation d'un crédit documentaire :

Pour réaliser le Credoc, il est nécessaire de présenter des documents répondant à ses exigences spécifiques. Il est essentiel de faire preuve de prudence lors de la rédaction ou de la révision de ces documents.

présentation à la banque. L'entreprise qui bénéficie d'un Credoc doit remplir certaines conditions, notamment Garantir la préparation des documents nécessaires.

le délai de présentation :

Conformément aux réglementations et traditions du Credoc, il est exigé que les documents nécessaires soient présentés dans un délai de 21 jours après l'expédition, sauf indication

contraire, mais certainement avant la date d'expiration du crédit. La date précise d'expédition est indiquée dans le document de transport.

Si l'on examine chacun des articles 23 à 29 du RUU (Règles et usages relatifs au crédit documentaire).

Il n'est pas nécessaire d'avoir un document de transport et il n'y a pas non plus de date limite précise pour soumettre les documents requis.

L'examen des documents par le banquier négociateur :

Le processus d'examen des documents mené par le banquier impliqué dans la négociation possède un caractère formaliste. Par conséquent, la seule responsabilité du banquier consiste à vérifier la conformité extérieure des documents, sans entrer dans leur contenu. En d'autres termes, le banquier n'a pas besoin de vérifier si ces documents, nécessaires au respect des termes du contrat de crédit, sont également conformes au contrat commercial entre le vendeur et l'acheteur.

Les documents sont reconnus réguliers et conformes aux stipulations du crédit :

Dans le cas où les documents respectent les exigences de crédit et sont soumis dans les délais spécifiés, on s'attend généralement à ce que le banquier négociateur procède à l'obtention et à l'exécution du crédit.

Les documents sont irréguliers et non conformes aux stipulations du crédit :

Une rectification peut être possible pour les documents irréguliers, et des documents réguliers peuvent être remplacés en temps opportun si nécessaire. Cela pourrait se produire lorsque le connaissance n'est pas visé par le bénéficiaire.

Lorsqu'un cachet doit être invalidé ou si le banquier constate une erreur dans la facture de l'établissement, le banquier du bénéficiaire est tenu d'en informer le vendeur et de lui demander son aide pour remédier à la situation.

En cas de documents irréguliers, s'il reste quelques jours avant l'expiration de l'ouverture du crédit, le particulier profite des jours restants pour corriger d'éventuelles irrégularités. S'il n'est pas possible de rectifier les documents dans le délai imparti, le banquier doit choisir entre quatre options : retarder l'exécution du crédit et consulter le banquier ordonnateur, procéder à l'exécution du crédit sous certaines conditions, exécuter le crédit dès réception d'une lettre de garantie, ou récupérer les documents ou empreintes.

Partie III : procédé SWIFT.

Créée le 3 mai 1973, SWIFT est l'abréviation d'une organisation coopérative à but non lucratif de droit belge. Elle a été fondée par 239 banques d'Amérique, du Canada et d'Europe, avec son siège social situé à Bruxelles. Les membres du réseau sont les actionnaires de SWIFT. Depuis sa création, SWIFT s'est engagé à faciliter des transactions financières sécurisées et efficaces.

En 1984, l'entreprise comptait plus de 1 100 membres et était présente dans 53 pays différents. L'objectif principal de cette organisation est d'améliorer l'efficacité et l'efficacités des transactions financières mondiales.

Depuis le 9 mai 1977, elle est en activité, facilitant l'automatisation et la rationalisation des processus bancaires grâce à la mise en place de relations standardisées et de systèmes informatisés.

La description technique

SWIFT, bien qu'il ne fonctionne pas comme moyen de paiement à lui seul, fonctionne comme un réseau.

L'usage exclusif du réseau de télétransmission privé est loué à des organismes gouvernementaux détenant le monopole des télécommunications. Ce réseau est géré informatisé et réservé aux banques adhérentes de la société gestionnaire. Le réseau SWIFT fonctionne en facilitant l'échange de messages, en interdisant strictement toute autre forme de communication.

Ce réseau permet la transmission de messages en direct et d'ordres de transfert clients entre deux correspondants.

La méthode de communication utilisée auparavant par les banques impliquait la transmission d'informations par télex, câble ou courrier. Ce réseau se compose de quatre ordinateurs situés à Bruxelles, Amsterdam et Culpeper.

Ces ordinateurs, appelés « centres de commutation », communiquent entre eux.

Pour renforcer la sécurité des transactions, chaque lien est dupliqué.

Des ordinateurs de plus petite taille, dispersés à raison d'un par pays, fonctionnent comme des « concentrateurs nationaux ». Ces ordinateurs sont reliés à l'un des centres de communication.

, il existe environ 1 100 petits ordinateurs individuels, chacun étant affecté à une banque spécifique.

Le dispositif utilisé pour superviser les terminaux installés dans les différentes banques participantes, qui représentent plus de 10 000 terminaux dispersés, est utilisé dans le réseau SWIFT. Le processus de transmission d'un message se compose de quatre phases distinctes, en commençant par l'étape initiale.

L'opérateur, à l'aide d'un écran préformaté conforme aux normes SWIFT, génère un message sur un terminal et le met ensuite en file d'attente pour sa transmission.

Après avoir été vérifié par un vérificateur unique, le message est ensuite soumis à une file d'attente de départ pour un traitement ultérieur. Une fois le message ajouté avec succès à la file d'attente, le processus continue.

En entrant dans la file d'attente de départ, l'ordinateur situé dans la banque émettrice subit une vérification des normes imposées par le système SWIFT. Une fois vérifié, l'ordinateur procède à la transmission du message au centre de communication via le concentrateur national. Le message est ensuite stocké dans le centre de communication, où il attend un traitement et une récupération ultérieurs.³⁸

Une fois le destinataire identifié, la livraison du message s'effectue dans les meilleurs délais. Les ordinateurs centraux reçoivent les messages des banques et les transmettent à leurs destinataires respectifs sans aucune intervention humaine. La priorisation de ces transmissions est pré Depuis mars 1978, le réseau SWIFT a facilité un large éventail d'opérations.

Toutes les banques du réseau SWIFT exécutaient des virements quotidiens, y compris des virements clients et des virements de banque à banque. Cette pratique a commencé en 1981.

Il est possible d'effectuer des transactions de portefeuille et des confirmations de transactions internationales (telles que des opérations de change, des prêts, des emprunts, etc.). De plus, d'autres opérations peuvent être menées.

Différents types de transactions sont couramment effectués via le réseau SWIFT, notamment les encaissements documentaires, les documents d'ouverture de crédit, les ordres d'achat et de vente et les confirmations de titres, ainsi qu'un large éventail de messages liés aux notifications

³⁸ YVES SIMON, *Techniques Financières Internationales*, 5^{ème} édition ECONOMICA, 1993, p510

de débit et de crédit et aux relevés de compte. L'expansion du réseau SWIFT se poursuit depuis 1977, SWIFT a établi des connexions avec divers pays, notamment les États-Unis, l'Espagne, l'Australie et certains pays d'Asie du Sud-Est. Depuis 1980, l'Amérique latine et l'Extrême-Orient sont également reliés au centre de commutation.

Depuis mars 1981, Culpeper entretient des liens avec le Japon. Cette connexion s'est solidifiée en 1982.

Il est désormais possible d'établir une communication avec le Mexique, le Chili, l'Uruguay, l'Argentine et le Venezuela. Le nombre de banques membres dans chacun de ces pays est en constante augmentation. SWIFT reste la plateforme facilitant ces connexions.

L'Italie, la République fédérale d'Allemagne, la Grande-Bretagne, les Pays-Bas et les États-Unis sont particulièrement concentrés dans ce phénomène, tandis que le Japon connaît également une croissance significative. Cette tendance devrait se poursuivre d'ici la fin de l'année.

En 1983, au total, 82 banques françaises étaient interconnectées. Aujourd'hui, presque toutes les banques françaises exerçant des activités internationales sont associées à SWIFT, déterminée ou basée sur les préférences de l'expéditeur³⁹.

Les avantages de SWIFT :

Le processus SWIFT présente quatre avantages notables : sa sécurité et sa rapidité, ainsi que son prix abordable et sa fiabilité.

Le système de communication SWIFT offre la sécurité comme principal avantage. Les différents niveaux du réseau intègrent des programmes avancés conçus pour détecter et corriger tout problème pouvant survenir lors du traitement de l'information.

L'ordinateur crypte les messages échangés entre les hubs et les centres de traitement, offrant ainsi une protection contre les écoutes clandestines des pirates. Une clé est utilisée pour authentifier l'identité de l'expéditeur. La standardisation des messages élimine les risques importants associés à une mauvaise communication.

Le système SWIFT offre un deuxième avantage, qui est sa rapidité exceptionnelle dans la transmission des informations.

³⁹ Ibid, p 514

Le temps nécessaire à la livraison d'un message est nettement plus court que le délai de livraison d'une lettre postale traditionnelle.

Bien que la communication télex puisse être plus rapide, il est important de noter qu'elle est également assez coûteuse et généralement réservée aux questions urgentes ou à grande échelle. En revanche, l'un des principaux avantages du système de messagerie SWIFT est sa rentabilité.

Le réseau SWIFT reste fonctionnel tant que le destinataire maintient une connexion au réseau. La fiabilité est l'attribut ultime du réseau SWIFT, compte tenu de son objectif.

L'objectif nécessite une disponibilité des services 24 heures sur 24, tous les jours de la semaine.

L'atteinte d'un taux de disponibilité effectif élevé est en grande partie accomplie, car il est approximativement équivalent au taux de disponibilité global.

Le seul inconvénient du processus SWIFT est l'absence de tout accusé de réception.

La gestion efficace de la transmission des informations nécessite un contrôle direct sur les aspects opérationnels.⁴⁰

Partie III : les risques et les garanties liées au commerce international

La gestion des opérations commerciales internationales implique de faire face à divers risques, notamment économiques, politiques, commerciaux, de change et d'autres risques tels que les risques culturels et environnementaux.

Le principal déterminant de la documentation et des méthodes de paiement utilisées par les importateurs et les exportateurs est le risque associé au commerce international. Pour faire face efficacement aux différents risques qui peuvent survenir, la solution optimale est de rassurer l'acheteur tout en minimisant les restrictions et les frais pour le vendeur. Cela peut être réalisé grâce au recours à des « garanties bancaires internationales », qui offrent aux acheteurs la garantie que les exportateurs remplissent leurs obligations contractuelles.

les risques liés au commerce international :

Le risque, dans le contexte du commerce international, englobe les incertitudes et les pertes potentielles qui peuvent survenir lorsque des changements défavorables surviennent dans l'environnement commercial. Elle peut également être décrite comme la présence d'un niveau de danger prévisible et variable.

⁴⁰ techniques financières internationales, yvessimon, 5eme édition ECONOMICA, 1993, p

Lorsqu'il s'agit de gérer leurs opérations en commerce international, les exportateurs sont confrontés à de nombreux risques. Ces risques peuvent être catégorisés comme suit :

1. Risque selon la nature :

1.2 Le risque de change :

Le risque de perte de change survient lorsqu'une entreprise est exposée à des fluctuations défavorables des taux de change lorsqu'elle effectue des transactions en devises étrangères. Ce risque peut être classé en deux types distincts.

- L'exportateur est confronté au risque potentiel de perte de valeur de la monnaie de paiement.
- A l'inverse, l'importateur est confronté au risque potentiel de voir la monnaie de paiement perdre de la valeur.⁴¹

1.2 Le risque commercial :

Le risque survient lorsque l'acheteur devient insolvable, soit en raison d'un déclin financier, soit d'un refus de remplir ses obligations. La gestion des risques joue donc un rôle crucial pour les entreprises, en particulier les plus petites, à mesure que l'importance de cette nécessité augmente. Ce risque se manifeste de deux manières : l'insolvabilité du débiteur, lorsqu'il n'est pas en mesure de respecter ses engagements, et le défaut du débiteur, qui survient lorsque le paiement reste impayé pendant une période de six mois après l'échéance.

1.3 Le risque politique :

Le risque politique englobe un large éventail d'événements locaux, y compris des facteurs politiques, sociaux et économiques susceptibles de perturber ou d'entraver la bonne réalisation des engagements entre les parties et les échanges internationaux. Ces événements peuvent inclure des conflits, des guerres et d'autres événements déstabilisateurs.⁴²

1.4 Le risque technique :

⁴¹ Dr Godih Djamel Torqui/Dr TefaliBenyounes, Op.cit., p61

⁴² Dr Godih Djamel Torqui/Dr TefaliBenyounes, Op.cit., p65

Le niveau de risque associé aux différents types de crédit varie en fonction du dispositif de financement spécifique et de la méthode utilisée, ce qui montre clairement que tous les types de crédit ne comportent pas le même niveau de risque.⁴³

1.5 Le risque économique :

Le risque lié aux structures économiques du pays où se déroule l'opération d'exportation se retrouve principalement pendant la période de fabrication. Ce risque concerne notamment l'augmentation potentielle des prix internes dans les pays fournisseurs. Dans le cas où le contrat avait été finalisé sur la base de la formule de prix ferme, le vendeur aurait été impliqué.

2. Les risques selon le moment où il se présente :

2.1. Le risque documentaire :

Le risque documentaire potentiel émerge de l'écart entre les informations fournies sur les documents et le contenu réel de l'envoi, qui peut inclure des problèmes tels qu'une qualité de produit inférieure à la moyenne, une représentation frauduleuse des marchandises ou des erreurs dans la documentation. En cas d'incertitude lors de l'examen des documents, le banquier représentant le destinataire doit demander des éclaircissements à l'acheteur pour obtenir son consentement concernant toute divergence constatée dans les documents.⁴⁴

2.2. Le risque de fabrication :

L'exportateur fait face à un risque potentiel de perturbation du marché, ce qui le rendrait responsable des dépenses qu'il a déjà accumulées lors de l'exécution de son contrat. Ce risque englobe la période allant du début du contrat à la date de livraison.

2.3 Le risque de crédit

Le risque de crédit survient lorsque l'exportateur remplit les obligations contractuelles mais que l'acheteur n'effectue pas les paiements nécessaires dans les délais spécifiés après la livraison.

2.4 Le risque de non livraison

⁴³ Meyer. Vet Rolin, « techniques du commerce international et technique financier international », 7^{ème} édition, Edition Economica, p106

⁴⁴ Dr Godih Djamel Torqui/Dr Tefali Benyounes, Op.cit., p64

La marchandise peut être volée ou abîmée lors de l'acheminement par le fournisseur, comme elle peut être envoyée à un autre climat en cas d'erreur de dédouanement suite à plusieurs opérations sur le même produit ou même fournisseur

les garanties liées au commerce extérieur :

Différents risques doivent être couverts dans toute opération de financement ou d'octroi de crédit, ce qui nécessite le recours à des garanties. Le type de garantie utilisé varie en fonction du niveau de risque et des caractéristiques spécifiques de l'opération.

L'acte de réaliser des transactions financières fait partie intégrante du commerce international, facilitant diverses formes de garanties.

Il existe différentes étapes dans la croissance d'une entreprise, chacune correspondant à un aspect spécifique d'une transaction commerciale. Ces étapes peuvent être classées comme bénéfiques soit pour l'acheteur, soit pour le vendeur, soit pour un intermédiaire.

Définition :

La garantie représente une obligation contractuelle par laquelle une banque, agissant en tant que garant, s'engage à couvrir un montant déterminé pour le compte de son client (le donneur d'ordre), offrant ainsi à l'acheteur (le bénéficiaire) une indemnisation en cas de défaillance du fournisseur.

Les principes sortes de garanties :

Garantie de soumission :

Un engagement est pris par un garant, tel qu'une banque ou une compagnie d'assurance, en réponse à une demande d'un donneur d'ordre ou à la demande d'un émetteur d'appel d'offres. Cet engagement garantit que le garant effectuera un paiement au bénéficiaire si le donneur de la commande ne remplit pas ses obligations. Le paiement est limité au montant indiqué. Cet engagement est généralement fourni par la banque du vendeur dans le cadre d'un appel d'offres ou d'une attribution⁴⁵.

La restitution d'avant :

La restitution d'avant, conforme à la réglementation en vigueur et plafonnée à 15% du montant du contrat commercial, sert de garantie pour rembourser ou restituer l'acompte versé par

⁴⁵ Article 2 RUU pour les garanties contractuelles, publication n°325.

l'importateur avant la livraison et/ou le début des travaux, en cas de que l'exportateur ne remplit pas ses obligations et ne respecte pas les termes du contrat commercial ratifié.

La garantie de bonne exécution ou de bonne fin :

Celui-ci a pour but de garantir le remboursement de l'acheteur, à hauteur d'un montant déterminé, dans le cas où il ne serait pas satisfait des prestations proposées par le vendeur. En termes simples, si le vendeur ne remplit pas ses obligations.

Si une partie à un contrat n'est pas satisfaite de la qualité des biens ou des services fournis, elle a la possibilité de demander le remboursement à la banque garante d'une partie ou de la totalité du montant de la garantie, qui ne dépasse généralement pas 10 % du contrat. valeur. La garantie prend effet dès son émission et reste valable jusqu'à sa date d'expiration.

L'exécution du contrat, constatée par un rapport signé, est conditionnée à la réception du paiement final. Paradoxalement, c'est à l'acheteur comme au vendeur qu'incombe la responsabilité de fournir ce rapport. Il est important de souligner que l'assurance d'une exécution ou d'un achèvement satisfaisant peut être divisée en deux parties égales : 50 % au stade de la réception provisoire et les 50 % restants à la réception définitive de l'ouvrage ou de la prestation.⁴⁶

La garantie d'admission temporaire :

En effectuant cette caution, l'entreprise évite d'avoir à payer des droits pendant la période d'attente de la réexportation des marchandises ou du matériel. Dans le cas où il n'y a pas de réexportation ou si La banque est tenue de remplir son engagement en effectuant un paiement partiel pour cette exportation. Une fois les droits de douane et taxes à payer déterminés, une garantie d'égale valeur est activée.

L'engagement de la banque auprès de l'administration douanière est activé lorsqu'il est apposé sur le document douanier nécessaire. L'engagement reste en vigueur jusqu'à ce que le matériel soit réexporté vers son pays d'origine ou jusqu'à ce qu'un appel soit résolu. La date d'échéance de l'engagement est flexible et interviendra en conséquence.

⁴⁶ Dr Godih Djamel Torqui/Dr TefaliBenyounes, Op.cit., p170

La caution de retenue de garantie :

Appelée « garantie de renonciation à la retenue », cette disposition permet à l'exportateur d'obtenir le paiement de la partie du prix contractuel que l'acheteur retiendrait généralement à titre de garantie contre une exécution potentiellement inadéquate.

La fourniture de matériaux ou de services qui ne respectent pas les termes du contrat peut être identifiée grâce au processus de livraison. En règle générale, le montant de la garantie dans de tels cas est d'environ 10 % du total. Le montant du contrat remplace la garantie de bonne exécution.

les incoterms :

Dans le domaine des contrats commerciaux, les incoterms sont utilisés pour attribuer des devoirs et des obligations spécifiques au vendeur et à l'acheteur dans divers aspects, notamment le chargement, le transport, la livraison des marchandises et les formalités et frais associés tels que l'assurance. Ces conditions précisent également le moment où les risques sont transférés, notamment en cas de dommages aux marchandises.

Les dépenses associées aux dommages pendant le transport sont une responsabilité partagée entre le vendeur et l'acheteur à tout moment. Ces réglementations sont constamment révisées pour s'adapter au paysage changeant du commerce mondial, offrant aux deux parties la possibilité de collaborer et de résoudre tout problème pouvant survenir.

Les conditions des transactions peuvent être déterminées rapidement et avec la plus grande clarté à l'aide des Incoterms 2010, qui proposent une sélection de 11 termes distincts identifiés par des codes à trois lettres.

Chapitre III
Etude de cas de la banque CPA

Chapitre III : Étude de cas de la Banque CPA

Dans le but de mettre en application l'une des principales techniques de financement du commerce extérieur, et afin de mieux appréhender l'optimisation du commerce international par le biais du credoc, ce chapitre s'appuiera sur un exemple concret. Celui-ci est basé sur une étude de cas réalisée au sein de la banque CPA agence Bir Mourad Rais 142, qui nous a fourni des informations précieuses pour la réalisation de ce travail.

Ainsi, la première section sera consacrée à la présentation de l'agence CPA, en retraçant son historique, son évolution, ainsi que les principales fonctions et services qu'elle propose. La deuxième section portera sur les différents modes de règlement utilisés par cette agence. Enfin, la troisième section traitera en détail de la mise en œuvre d'une opération d'importation via le Crédoc.

Section 01 : Présentation de la Banque du Crédit Populaire d'Algérie

Dans cette section, nous proposons une présentation générale de la Banque du Crédit Populaire d'Algérie (CPA), en nous focalisant plus particulièrement sur l'agence CPA n°142 située à Bir Mourad Rais. Nous aborderons ensuite les principales missions et tâches réalisées au sein de cette agence.

Présentation du centre d'accueil : Agence CPA de Bir Mourad Rais

Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA) est une banque commerciale publique créée par l'ordonnance n°66-36 du 19 décembre 1966. Elle est immatriculée au registre du commerce d'Alger sous le numéro 84 B 803. Le CPA a été fondé sur la base de la restructuration de plusieurs établissements bancaires préexistants, à savoir : la Banque Algéro-Mesr, la Société Marseillaise de Crédit, la Banque Régionale du Crédit Populaire d'Algérie, ainsi que la Compagnie Française de Crédit et de Banque.

Le réseau du CPA s'étend à travers tout le territoire national, avec un total de 117 agences réparties sur 19 groupes d'exploitation. Dans la capitale, Alger, le CPA est représenté par 25 agences relevant de trois groupes : Alger Est, Alger Centre et Alger Ouest.

Dans le cadre de notre étude, nous nous concentrerons sur la présentation de l'agence d'accueil CPA n°142 située à Bir Mourad Rais, afin de mettre en lumière son organisation interne et de fournir un exemple concret de la structure d'une agence bancaire.

À l'instar de toute banque commerciale, la mission principale du CPA consiste à collecter les dépôts de sa clientèle et à octroyer des crédits à ceux qui en ont besoin. L'agence CPA n°142 de Bir Mourad Rais classée comme agence de première catégorie, elle se compose de l'équipe suivante :

- Un directeur d'agence

- Deux sous-directeurs :
 - Un sous-directeur administratif
 - Un sous-directeur d'exploitation
- Un chef de service chargé de la caisse et du portefeuille
- Un chef de service chargé du crédit
- Un chef de service chargé des opérations avec l'étranger
- Une secrétaire
- Un assistant de contrôle également responsable de la télécompensation
- Deux chargés d'études spécialisés en crédit
- Deux guichetières, chargées en outre, des virements, des mises à disposition et des opérations de recette et deux caissiers

2. Historique du Crédit Populaire d'Algérie (CPA) :

Quelques années après la création de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), le paysage bancaire national s'est enrichi par la création d'un nouvel établissement financier : le Crédit Populaire d'Algérie (CPA). Ce dernier a été institué le 29 décembre 1966, en tant que banque commerciale publique. Son siège social est situé au n°2, boulevard Amirouche à Alger. Comme toutes les autres banques, le CPA est habilité à recevoir des dépôts de fonds et à réaliser diverses opérations financières avec des personnes physiques ou morales.

Dès sa création, le CPA s'est spécialisé dans le financement de plusieurs secteurs stratégiques, notamment l'hôtellerie, l'habitat, l'industrie et l'artisanat. À l'instar des autres établissements bancaires de l'époque, il évoluait dans un cadre de planification centralisée et impérative, où les ressources étaient allouées de manière administrative. Les procédures d'octroi et de gestion des crédits répondaient davantage à des logiques politiques qu'à des critères de rentabilité ou d'efficacité économique.

Avec le passage progressif des banques algériennes à une gestion plus autonome, le CPA a été amené à s'adapter à de profonds changements structurels et fonctionnels. Ce processus de transformation a conduit à une réorganisation significative de ses structures internes et de ses méthodes de gestion.

Parmi les premières innovations mises en place, on note le déploiement de distributeurs automatiques de billets (DAB) dans les grandes agglomérations ainsi que le lancement de la carte CPA VISA, permettant les paiements en devises. Ces initiatives s'inscrivent dans une stratégie plus large de modernisation de l'offre bancaire et de diversification des services.

Le CPA a également renforcé sa présence sur le plan international, notamment en accompagnant les entreprises dans leurs opérations extérieures et en multipliant ses participations dans des banques étrangères ainsi que dans des sociétés de négoce et d'investissement.

Depuis sa création, et conformément à l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'État, le CPA — comme les autres banques publiques — est placé sous la tutelle du ministère des Finances. Son capital social, initialement fixé à 15 millions de dinars algériens, a connu plusieurs réévaluations au fil des années, témoignant de son développement et de son adaptation continue aux exigences économiques nationales et internationales.

Fonctions et objectifs des différents services du CPA

Fonctions du CPA

Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA), en tant que banque universelle telle que définie par ses statuts, assure une diversité de fonctions allant de la gestion des moyens de paiement à la conception de produits financiers sophistiqués. Sa mission principale consiste à **financer l'économie nationale** et à **mobiliser l'épargne**, tout en garantissant une efficacité accrue dans ses modes d'intervention.

Pour s'adapter aux mutations du marché et répondre efficacement aux besoins évolutifs de sa clientèle, le CPA s'engage dans un processus permanent de modernisation de ses ressources humaines, techniques et organisationnelles. Ainsi, plusieurs axes d'action sont prioritaires pour le bon accomplissement de ses fonctions :

- **Satisfaire la clientèle** en proposant des produits et services adaptés à ses attentes et besoins spécifiques.
- **Assurer un développement équilibré et cohérent** de la banque dans ses différents domaines d'activité.
- **Renforcer les dispositifs de contrôle interne**, garantissant la transparence et la sécurité des opérations.
- **Améliorer l'efficacité de la gestion**, notamment à travers l'adaptation aux changements structurels et aux évolutions du secteur.

- **Développer les activités commerciales** en introduisant des techniques modernes de management et de marketing.
- **Optimiser la gestion des ressources humaines**, en valorisant les compétences et en favorisant la performance.
- **Moderniser les systèmes d'information et les outils informatiques**, afin de renforcer la réactivité et la qualité des services.
- **Gérer activement la trésorerie** de la banque, en dinars comme en devises, ainsi que les prises de participation, tant sur le plan national qu'international.
- **Maîtriser les emprunts** et assurer une gestion rigoureuse de la dette extérieure.
- **Renforcer les dispositifs de prévision et de contrôle**, pour mieux anticiper les risques et orienter les décisions stratégiques.

Les services du Crédit Populaire d'Algérie (CPA)

Avec le temps, la mission fondamentale d'une banque demeure inchangée : servir sa clientèle.

Aujourd'hui comme demain, c'est le client qui orientera les choix et les stratégies des institutions bancaires. Dans un contexte marqué par une concurrence accrue et une demande de plus en plus spécifique, le client devient plus exigeant, plus informé, et attend des solutions financières diversifiées, souples et personnalisées.

Le défi pour le Crédit Populaire d'Algérie réside donc dans sa capacité à répondre à ces attentes croissantes en proposant des produits innovants et adaptés, soutenus par une organisation performante. Cela suppose non seulement une amélioration continue des services, mais aussi une segmentation plus fine de la clientèle pour mieux cerner ses besoins.

Dans cette optique, le CPA s'appuie sur une structure organique claire, reflétée dans son organigramme, qui répartit les fonctions et les responsabilités selon les grandes missions de la banque. Cette organisation vise à assurer une coordination optimale entre les différents services, tels que :

Le service crédit :

Le service crédit est chargé de l'étude, de l'analyse et du suivi des demandes de financement émanant de la clientèle. Il joue un rôle essentiel dans la gestion du risque et la rentabilité de la banque. Ses principales missions sont les suivantes :

- Collecter l'ensemble des éléments nécessaires à l'instruction des dossiers de crédit.

- Évaluer les risques associés à chaque demande de financement.
- Soumettre les propositions de crédit au comité de décision.
- Assurer la mise en place, le suivi régulier et le reporting des crédits à la direction générale, à la direction du contrôle, au suivi des engagements, à l'inspection générale et à la D.E.G.C.
- Veiller au recouvrement efficace des créances.

Le service contrôle

Placé sous l'autorité directe du directeur d'agence, ce service a pour objectif de garantir l'autocontrôle interne et la régularité des opérations bancaires. Il assure les fonctions suivantes :

- Vérifier et pointer les opérations effectuées dans chaque service.
- Détecter et signaler les erreurs éventuelles, puis suivre leur régularisation.
- S'assurer que toutes les opérations sont enregistrées correctement et que les pièces justificatives sont réunies.
- Réaliser des travaux annexes, notamment la confection de duplicatas des documents comptables.

La cellule d'animation commerciale

Travaillant en étroite collaboration avec le chef d'agence, cette cellule met en œuvre le plan d'animation commerciale défini par la banque. Ses missions principales incluent :

- Prospecter de nouveaux clients et élargir la base clientèle.
- Fidéliser la clientèle existante à travers des visites régulières.
- Promouvoir et vendre les produits et services bancaires de manière proactive.

Le service des opérations de commerce extérieur

Ce service prend en charge l'ensemble des opérations bancaires impliquant des relations économiques avec l'étranger. Il est responsable de :

- Réaliser les transferts internationaux et assurer le rapatriement des devises.
- Domicilier les opérations d'import et d'export.
- Gérer les contrats et fournir des garanties bancaires.

- Collaborer avec la division du commerce international pour rechercher des lignes de crédit étrangères et accompagner les clients dans la structuration de leurs dossiers.
- Exécuter les opérations en conformité avec la réglementation en vigueur.
- Élaborer des statistiques à destination de la hiérarchie et des instances de contrôle, notamment la Banque d'Algérie.

Le service administratif

Ce service a pour mission la gestion administrative et logistique de l'agence. Il assure les fonctions suivantes :

- Élaborer et suivre le budget de fonctionnement.
- Gérer les dossiers individuels du personnel.
- Veiller à l'application des normes de sécurité.
- Assurer le règlement des charges fiscales et sociales, la gestion des assurances, la maintenance du matériel, et l'approvisionnement en fournitures.
- Élaborer des rapports et des statistiques à destination des organes de contrôle, notamment la Banque d'Algérie.

Le service caisse

Ce service est en contact direct avec la clientèle et gère les flux de trésorerie. Il est responsable de :

- Recevoir les dépôts en espèces et exécuter les virements ou paiements ordonnancés.
- Suivre les comptes clients et effectuer les opérations entre comptes.
- Assurer la gestion de la trésorerie de l'agence (en dinars et devises).
- Conserver les documents et valeurs placés sous sa responsabilité.

Selon la circulaire n°01-093 du 25/09/1999, ce service se compose de deux compartiments :

- **Front office** : activités réalisées au guichet.
- **Back office** : opérations traitées en dehors du contact direct avec le client.

L'organisation du service repose sur quatre principes fondamentaux : l'exploitation, l'engagement, la trésorerie et la sécurité.

Le service portefeuille

Ce service est dédié au traitement des effets (chèques, traites, billets à ordre) payables en dinars. Il assure notamment :

- La gestion des opérations d'escompte et d'encaissement.
- La présentation des effets au débiteur pour recouvrement.
- La mobilisation des crédits à court terme via les effets commerciaux.

L'organisation du service portefeuille repose sur trois notions clés : la gestion du risque, la trésorerie et l'efficacité opérationnelle.

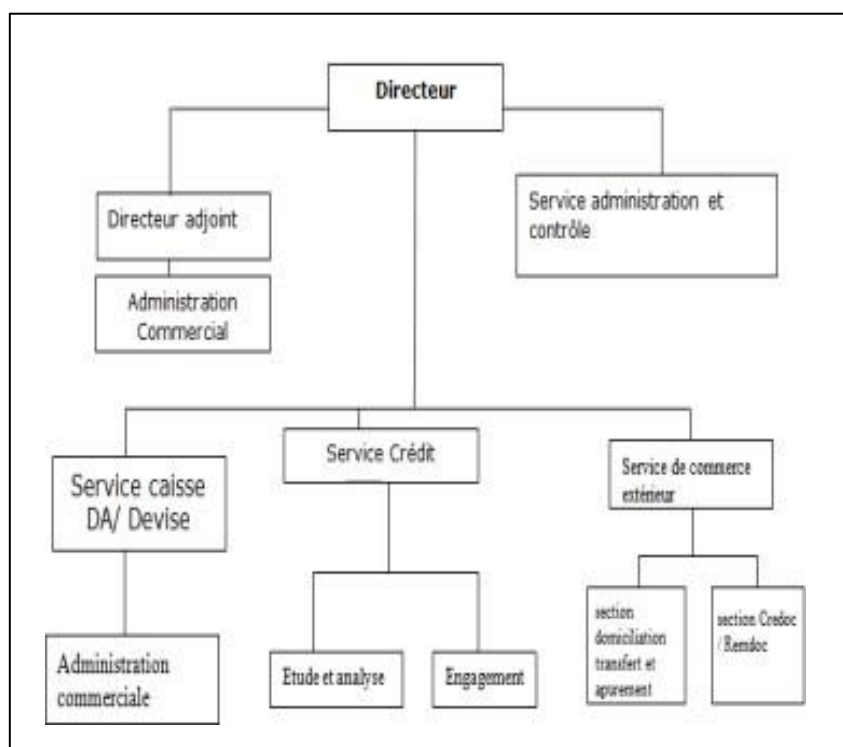


Figure 1 : L'organigramme de l'agence CPA

Source : Document élaborés par l'agence

La place et le rôle du service étranger dans l'organisation de la banque :

Le service étranger joue un rôle central dans la gestion des relations financières et commerciales entre les clients de la banque et leurs partenaires étrangers. Il est chargé d'exécuter, dans le respect

strict de la réglementation des changes et du commerce extérieur, l'ensemble des opérations internationales de la clientèle.

Fonctions principales du service étranger

Les missions essentielles de ce service peuvent être résumées comme suit :

- **Domiciliation des opérations** : Prise en charge de la domiciliation préalable de toutes les opérations d'importation et d'exportation entreprises par la clientèle.
- **Exécution des opérations internationales** : Traitement des transactions avec l'étranger, qu'elles soient initiées par ou pour le compte des clients.
- **Transferts de fonds** : Réalisation des transferts de fonds vers ou en provenance de l'étranger, selon les ordres de la clientèle.
- **Recouvrement de créances** : Récupération des créances dues à la clientèle par des partenaires étrangers.
- **Apurement des dossiers** : Transmission des états d'apurement des dossiers d'importation ou d'exportation à la Banque d'Algérie, conformément à la réglementation.

La direction de ce service est assurée par le **chef du service commerce extérieur**, placé sous l'autorité du directeur d'agence et agissant par délégation de ce dernier.

Organisation interne du service étranger au sein de l'agence CPA Bir mourad rais

Le service étranger est subdivisé en plusieurs sections spécialisées, chacune ayant des missions bien définies :

a. Section domiciliation et apurement

Cette section est chargée de :

- **Domiciliation préalable** : Enregistrement des opérations d'importation et d'exportation de biens et services effectuées par les opérateurs économiques nationaux avec des partenaires étrangers.
- **Apurement des dossiers** : Suivi et régularisation des dossiers de domiciliation, jusqu'à leur clôture réglementaire auprès des instances concernées.

b. Section Crédoc / Remdoc

Spécialisée dans le traitement des crédits et remises documentaires, cette section assume les tâches suivantes :

- **Crédits documentaires (Crédoc) :**
 - Réception des ordres d'ouverture de crédits documentaires.
 - Transmission des ordres aux banques correspondantes étrangères.
 - Réception et contrôle des documents remis dans le cadre de ces opérations.

- **Remises documentaires (Remdoc) :**
 - Réception des documents relatifs aux remises documentaires d'importation.
 - Vérification de la conformité des documents avec les termes contractuels.
 - Enregistrement et traitement des opérations dans les délais impartis.

Section 2 : Réalisation d'une opération d'importation par le Crédoc

Afin de mieux comprendre la procédure d'émission d'un crédit documentaire et de mettre en évidence ses principales caractéristiques (acteurs impliqués, coûts, étapes, etc.), nous avons entrepris la collecte et l'analyse des données relatives à une opération d'importation réelle ayant donné lieu à un paiement par Crédoc.

1. Méthodologie adoptée dans le cadre de l'étude d'une opération d'importation via le Crédoc

1.1. Approche et stratégie de recherche

1.1.1. Approche de recherche

Dans le cadre de ce travail, nous avons opté pour une approche qualitative, qui vise principalement à comprendre et expliquer un phénomène dans son contexte réel, notamment les pratiques bancaires entourant les opérations d'importation. L'approche qualitative se caractérise par une nature descriptive et interprétative, et s'appuie sur l'analyse des expériences, des comportements et des significations attribuées aux faits étudiés.

Cette approche se distingue de l'approche quantitative, laquelle repose sur la mesure, la quantification et l'analyse statistique des phénomènes. Toutefois, il existe également une approche mixte, qui combine à la fois les méthodes qualitatives et quantitatives dans un même travail de recherche.

Dans notre étude, l'approche qualitative a été privilégiée, car elle est la plus pertinente pour explorer en profondeur les spécificités d'une opération d'importation à travers le crédit documentaire.

1.1.2. Stratégie de recherche

La stratégie méthodologique retenue est celle de l'étude de cas, qui consiste en une analyse détaillée et contextuelle d'une situation réelle. Cette méthode permet d'examiner un phénomène particulier dans son environnement naturel, ici en l'occurrence une opération d'importation réalisée par un client auprès de la banque CPA via un Crédoc.

L'étude de cas permet ainsi de recueillir des données qualitatives riches, d'identifier les différents acteurs impliqués (importateur, exportateur, banque émettrice, banque notificatrice, etc.) et de retracer les étapes du processus, tout en tenant compte des aspects réglementaires, logistiques et financiers liés à l'opération.

Section 03 : Exemple de déroulement d'une opération d'importation par la remise documentaire au sein du CPA

1. Introduction au cas

L'internationalisation croissante des échanges commerciaux impose aux entreprises et aux institutions bancaires des mécanismes de paiement sûrs, rapides et conformes aux normes internationales. Dans ce cadre, le crédit documentaire (ou Credoc) représente un outil privilégié pour sécuriser les opérations d'import/export.

Cette étude de cas porte sur une transaction d'importation de machines industrielles par une entreprise algérienne, réalisée via un crédit documentaire irrévocable et notifié par **Kuveyt Türk Katılım Bankası**, dans le but d'analyser la procédure, les intervenants, les documents utilisés ainsi que les implications financières et logistiques de cette opération.

2. Présentation des parties prenantes

- **Importateur (Demandeur du Credoc) :**
Industrie et Commerce des Machines de Plastique (Algérie), entreprise spécialisée dans la commercialisation de matériel industriel lié à la transformation du plastique.
- **Exportateur :**
Toramak Industrie SARL, entreprise turque basée à Fatih, Istanbul, spécialisée dans la fabrication et la vente de machines industrielles pour le traitement du plastique.
- **Banque émettrice :**
CPA – Crédit Populaire d'Algérie, agence locale (CPA 194), agissant pour le compte de l'importateur.
- **Banque notificatrice :**
Kuveyt Türk Katılım Bankası, banque turque chargée de la notification du crédit documentaire à l'exportateur.

3. Détails de l'opération commerciale

- **Objet de l'importation :**
Appareil de traitement corona (Corona Treater CM – neuf), utilisé dans la préparation de surfaces plastiques.
- **Montant de la transaction :**
 - **Devise :** 7 000,00 USD

- **Contre-valeur en DZD** : 938 000,00 DZD
- **Numéro de facture pro forma** : EXP 2023020
- **Domiciliation bancaire** :
La demande de domiciliation a été effectuée auprès de la banque CPA, conformément aux exigences réglementaires de la Banque d'Algérie en matière de commerce extérieur.
- **Nature du produit et tarif douanier** :
 - Nature : Machine industrielle Corona Treater
 - Code tarif douanier : 8477804000DA
- **Conditions d'expédition** :
 - Aéroport de départ : Turquie
 - Aéroport de destination : Alger
 - Expédition partielle : non autorisée

4. Détails du crédit documentaire

- **Forme** : Crédit documentaire irrévocable
- **Date d'émission** : 23/12/2026
- **Entrée SWIFT** :
 - **Banque émettrice (CPA – Algérie)** : émet la demande d'ouverture du Credoc
 - **Banque destinataire (Kuveyt Türk Bank – Turquie)** : notifie le crédit à l'exportateur
- **Documents requis** :
 - Facture commerciale
 - Document de transport aérien
 - Certificat d'origine
 - Certificat de conformité
 - Liste de colisage
 - Attestation d'assurance

5. Étapes de la réalisation de l'opération

Tableau 1 les étapes de la réalisation d'une opération

Étape	Description
1. Signature du contrat commercial	Accord entre l'importateur algérien et l'exportateur turc.
2. Demande d'ouverture de Credoc	Soumise par l'importateur à la banque CPA avec la facture pro forma.
3. Emission du crédit documentaire	CPA émet le Credoc par message SWIFT vers Kuveyt Türk Bank.
4. Notification à l'exportateur	Kuveyt Türk notifie Toramak Industrie de l'ouverture du crédit.
5. Expédition de la marchandise	Après conformité, l'exportateur expédie la marchandise depuis la Turquie vers Alger.
6. Présentation des documents	Toramak remet les documents à Kuveyt Türk qui les transmet au CPA.
7. Vérification et paiement	CPA vérifie les documents et effectue le paiement à Kuveyt Türk, qui crédite l'exportateur.
8. Livraison et apurement	L'importateur récupère la marchandise, le CPA procède à l'apurement auprès de la Banque d'Algérie.

Analyse des parties prenantes et leur rôle dans la transaction

L'opération met en jeu plusieurs acteurs clés : l'importateur algérien (Industrie et Commerce des Machines de Plastique), l'exportateur turc (Toramak Industrie), la banque émettrice algérienne (CPA) et la banque notificatrice turque (Kuveyt Türk Katılım Bankası).

- **L'importateur** agit comme initiateur de la transaction, cherchant à acquérir une machine spécialisée pour renforcer ses capacités industrielles. Son rôle est capital puisqu'il définit les conditions financières et techniques via la demande de crédit documentaire.
- **L'exportateur** est le fournisseur, responsable de la fabrication et de l'expédition du bien conforme aux termes du contrat et du crédit documentaire. Sa confiance est garantie par la banque notificatrice.

- **Les banques** assurent la sécurisation et la bonne exécution financière et documentaire de la transaction. Leur rôle est crucial pour la fluidité, la rapidité et la sécurité des opérations internationales.

Cette répartition des responsabilités montre l'importance de la coopération interbancaire et du respect strict des normes internationales, notamment UCP 600, pour éviter les litiges et garantir la satisfaction des deux parties.

2. Importance du crédit documentaire irrévocable

Le choix d'un crédit documentaire irrévocable illustre la volonté des deux parties de sécuriser au maximum la transaction :

- Pour l'exportateur, ce type de crédit est une garantie que le paiement sera effectué, dès lors que les documents conformes sont présentés.
- Pour l'importateur, bien que le paiement soit sécurisé, il garde un contrôle via les documents, garantissant que la marchandise expédiée correspond à la commande.

Cette irrévocabilité bloque la possibilité de modification ou d'annulation unilatérale, ce qui limite les risques commerciaux et financiers pour les deux parties.

3. Le rôle des outils de communication et des documents

L'opération utilise le réseau **SWIFT** pour la transmission sécurisée des instructions bancaires entre CPA et Kuveyt Türk, illustrant la modernisation et la digitalisation des échanges bancaires.

- La précision des documents exigés (facture pro forma, documents de transport, certificats) permet de s'assurer que les biens expédiés sont conformes à la commande.
- La rigueur documentaire est une source d'efficacité mais aussi une source potentielle de blocage en cas d'erreurs ou de non-conformité.

Cela montre la nécessité d'une parfaite maîtrise documentaire par toutes les parties, surtout dans un contexte transfrontalier où les règles et les procédures peuvent différer.

6. Rôle de Kuveyt Türk Katılım Bankası

Kuveyt Türk joue un rôle fondamental dans la sécurisation de la transaction en tant que banque notificatrice. Elle assure :

- La transmission fiable du Credoc à l'exportateur.
- Le contrôle de la conformité des documents reçus.

- La garantie du paiement selon les clauses du Credoc.
- Le respect des délais contractuels.

Son professionnalisme et sa maîtrise des normes SWIFT et UCP 600 (Règles et Usances Uniformes relatives aux crédits documentaires) contribuent à optimiser la transaction.

7. Évaluation de l'efficacité de la transaction

L'utilisation du crédit documentaire a permis :

- De **sécuriser le paiement** pour l'exportateur.
- D'offrir à l'importateur une **garantie sur la qualité et la conformité** des produits avant paiement.
- De **réduire les risques de non-livraison ou de livraison partielle**, grâce à l'irrévocabilité du Credoc.
- D'assurer une **traçabilité complète** de l'opération grâce au réseau SWIFT

8. Conclusion

Cette opération d'importation illustre parfaitement comment le recours à des instruments bancaires adaptés, notamment le crédit documentaire irrévocable, permet de sécuriser les transactions commerciales internationales. Le rôle de **Kuveyt Türk Katılım Bankası**, en tant que banque notificatrice, s'avère central dans le bon déroulement de l'opération. Ce cas met en évidence l'importance d'une collaboration fluide entre les acteurs bancaires, les entreprises et les autorités réglementaires pour optimiser les flux commerciaux internationaux.

Conclusion :

À l'issue de cette étude, il apparaît clairement que le crédit documentaire, en tant qu'instrument de paiement et de garantie, joue un rôle fondamental dans la sécurisation des échanges commerciaux internationaux. Grâce à l'intervention des institutions bancaires qui agissent comme tiers de confiance, il permet de limiter les risques liés à la distance, à la méfiance entre partenaires et aux aléas juridiques et économiques des différents pays. Il instaure un cadre structuré où chaque document, chaque étape, chaque délai compte, ce qui apporte une grande rigueur et professionnalisation aux relations commerciales.

Du point de vue de l'exportateur, le CREDOC constitue une garantie de paiement, à condition que les documents soient conformes aux stipulations du crédit. Il lui permet de mieux gérer ses flux de trésorerie, d'obtenir éventuellement des financements (via l'escompte de créances) et de protéger ses intérêts. Du point de vue de l'importateur, ce mécanisme garantit que le paiement ne sera effectué que si les conditions contractuelles sont respectées, renforçant ainsi la transparence et la confiance.

Toutefois, cette sécurité a un prix. Le crédit documentaire reste une procédure coûteuse, complexe et parfois lourde administrativement, ce qui peut constituer un obstacle pour les petites entreprises ou pour les opérations à faible valeur. Par ailleurs, des imprécisions dans les documents ou des retards de transmission peuvent entraîner des refus de paiement injustifiés ou des litiges coûteux.

L'étude de cas réalisée auprès de la Banque CPA a permis de mieux cerner les pratiques bancaires algériennes en matière de crédit documentaire, et de constater les efforts fournis pour améliorer la satisfaction des clients à travers un accompagnement personnalisé, une meilleure maîtrise des délais et une adaptation progressive aux outils numériques comme le réseau SWIFT. Ces évolutions sont essentielles pour que le crédit documentaire continue de répondre aux exigences du commerce international moderne, marqué par la rapidité, la digitalisation et la fluidité des échanges.

En somme, le crédit documentaire reste, malgré ses limites, un instrument fiable et performant, à condition d'en maîtriser les règles, d'adopter une approche rigoureuse et de bénéficier d'un accompagnement bancaire compétent. Son avenir dépendra de sa capacité à s'adapter aux nouvelles attentes des opérateurs économiques tout en préservant sa vocation première : garantir l'équilibre et la sécurité entre les deux parties contractuelles dans toute transaction internationale.

Les références bibliographiques :

- Ali Abbas. (n.d.). إدارة الأعمال الدولية (p. 30).
- Audit, M., Bollée, S., & Calle, P. (2016). *Droit du commerce international et des investissements étrangers* (2e éd.). L.G.D.J. Lextenso.
- BOUACOUB, F. (2003). *L'entreprise et le financement bancaire*. CASBAH Édition.
- Chatillon, S. (2011). *Droit des affaires internationales* (5e éd.). Vuibert.
- Code de commerce. (n.d.). Articles L134-1 et suivants.
- Godih, D. J., & Lazreg, M. (2021). *Les principes généraux afférents aux techniques bancaires*. Édition Les Dahlias-Kiffane.
- Godih, D. J., & Tefali, B. (2021). *L'essentiel sur le risque de crédit et le financement bancaire de l'entreprise*. Édition Les Dahlias-Kiffane.
- LASARY. (2005). *Commerce international*.
- Legrand, G., & Martini, H. (2007). *Management des opérations de commerce international : importer-exporter* (8e éd.). Dunod.
- Meyer, V. R. (n.d.). *Techniques du commerce international et technique financière internationale* (7e éd.). Economica.
- Nicolas, P. Y. (1978). *Le transitaire et le commissionnaire de transport*. Édition DMF.
- Pasco, C. (2006). *Commerce international* (6e éd.). Dunod.
- Pasco, C. (2007). *Commerce international* (4e éd.). Dunod.
- Piedelièvre, S. (2010). *Instruments de crédit et de paiement* (6e éd.). Dalloz.
- Racine, J.-B., & Siiriäinen, F. (2011). *Droit du commerce international* (2e éd.). Dalloz.
- Simon, Y. (1993). *Techniques financières internationales* (5e éd.). Economica.
- Simon, Y., & Lautier, D. (2003). *Finance internationale* (9e éd.). Économica.
- Teulon, F. (1996). *Le commerce international* (7e éd.). Éditions du Seuil.
- Trari Tani, M., Pissoort, W., & Saerens, P. (2007). *Droit commercial international*. Éd. Berti.

Sources électroniques

- Article 2 RUU pour les garanties contractuelles. (n.d.). *Publication n°325*.
- GCBSourcing. (2015, 11 juin). *Qu'est-ce qu'un Incoterm ?*
<http://gcb sourcing.com/Fr/Blog/transport-et-douane/transport/quest-ce-quun-incoterm/>
- L'expert-comptable. (2013, 7 mai). <http://www.l-expert-comptable.com>

Logistique Conseil. (n.d.). *Publications spécialisées de commerce international*.

<http://www.logistiqueconseil.org>

Douane Algérienne. (n.d.). *Définitions douanières*. <https://www.douane.gov.dz/spip.php?definition10>

CACI Algérie. (n.d.). *Visa des certificats d'origine*.

<https://www.caci.dz/fr/Formalit%C3%A9s/Visas%20des%20documents%20commerciaux/Pages/Visa-des-Certificats-d'origine.aspx>

Eur-export. (2013, 7 mai). <http://www.eur-export.com>

Les annexes :



(253)8662022062758A1240630

1. İhracatçı Consigneur Expéditeur	NO A 1240630	KOPYA CCPV CCPIE
TÖRBAK PLASTİK MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ FATİH MAHALLESİ DÖKÜZ MAYIS BULV. NO:53/1 G. ESENYURT/İSTANBUL FORNMAZ PLASTİK MAKİNALAR SANAYİ VE TİCARET LTD.ŞTİ FATİH MAHALLESİ 19 MAYIS BULVARI ASTOR MERKEZİ NO:53 1/1 G. ESENYURT İSTANBUL, TÜRKİYE formak@gmail.com TR/TPE		MENŞE ŞAHADETNAMESİ CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE
2. Alınan Consignee Destinataire	3. Menşe Ülkesi Country of Origin Pays d'origine	Türkiye
4. Taahhüt İçerik Bilgileri (Tercihle Başlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative)	5. Gözlemler Remarks Remarques	
UÇAK		
6. Sıra No; kolların marka ve işaretleri, sayı ve türleri; eşyanın taahhüt Item number, marks, numbers, number and kind of packages; description of goods Numéro d'ordre - Marques, numéros, nombre et nature des colis - Désignation des marchandises	7. Miktar Quantity Quantité	
1 01 PCS 130 CM CROWN TRAYLER (BRAND NEW) (2 KAP) DOCUMENTARY CREDIT NUMBER ORIGIN OF GOODS:TURKEY AS PER PROFORMA INVOICE NO: EPO302-420 DATED 04/10/2024 DELIVER TO:TRICOT ALGERS ALGERIA AIRPORT, INCOTERMS 2020 NET:167 KG,GROSS:200 KG, TOTAL 2 PACKAGES (TWO WOODEN BOXES)	300 KGS	
<p>İhracatçı (TARAFTAÇI): TÖRBAK PLASTİK MAKİNALARI SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ FATİH MAHALLESİ 19 MAYIS BULVARI ASTOR MERKEZİ NO: 53 1/1 G. ESENYURT İSTANBUL, TÜRKİYE İhracatçı (TARAFTAÇI):</p> <p>NO: 01/40</p> <p>Airport Of Destination: TURKEY AIRPORT Airport Of Destination: ALGERIA ALGERIA AIRPORT NET: 167 KG, GROSS: 200 KG, TOTAL 2 PACKAGES (TWO WOODEN BOXES) TARAFTAÇI = Box 1 / 2014x70cm = Box 2 / 30cm (net 167 kg) - FREIGHT PREPAID - AMEL-13/ALGERS</p>		
<p>8. Yukarıda Tanımlanan Eşyanın 3 Nolu Kutuda Belirtilen Ülke Hükümleri Çerçevesinde Tescim Olması. The Undersigned Authority Certifies That The Goods Described Above Originate In The Country Shown In Box 3 L'autosigné soussigné certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 3</p> <p>İhracatçı (TARAFTAÇI):</p> <p>Düzenleme Yeri ve Tarihi, İsim, İmza ve Yetkili Mercinin Mühürü Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente</p> <p>İSTANBUL Chamber Of Commerce 09.Feb.2024</p>		

CS Scanné avec CamScanner

DEMANDE DE DOMICILIATION & ENGAGEMENT D'IMPORTATION
CADRE RESERVE A L'IMPORTATEUR

Nom ou raison sociale : *[Signature]* CPA Agence 121 RFS
 Activité : **IMPRIMERIE** N° Compte : *[Signature]*
 Adresse : *[Signature]* Date d'ouverture : **20/11/2022**
 Tel : *[Signature]* N° L. Fiscal : *[Signature]*

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

CADRE RESERVE A L'OPERATION

Nature du produit importé : **13066, CORONA TREATER, (MACHINE)**
 Tarif Douanier : **8477204000**
 Destiné à la : **FONCTIONNEMENT** Signature vérifiée par
 Quantité : **01**

CADRE RESERVE AU FOURNISSEUR

Nom ou raison sociale : **FORMMAK PLASTIK**
 Adresse : **FATIH MAHALLESI 13 MAYIS BULVARI ASTOR IS MERKEZI NO 15**
 Pays : **ISTANBUL TURKEY**

REGLEMENT

N° de la facture pro forma : **EXP 2023 020** Date : **01/12/2023**
 Mode de règlement : **CREDOC TRANSFERT** Banque Fournisseur : **KUVEYTCU**
 Montant en Devises : **7000.00(USD)** Compte valeur en DA : **938000.00**
 Nous certifions sincères et véritables les indications portées sur le présent engagement pris sur notre entière responsabilité.
 Date : **20/12/2023** Contresigner et enregistrer de
 l'importateur *[Signature]*

CADRE RESERVE A LA BANQUE

La présente opération réalisée par **CREDOC/REMDOC/TRANSFERT LIBRE** est autorisée dans le strict respect de la réglementation des changes et du commerce extérieur en Algérie et en application de l'instruction 449 PDG du 29 Décembre 1994.
 Contre Valeur en \$US **7000 USD** A fait l'objet d'une
 Provision représentant **500** \$6 à nos caisses.
 Par débit **COMPTE DINARS/COMPTE DEBITES EN** en date du **20/12/2023**
 Dont autorisation de crédit N° *[Signature]* du *[Signature]* copie jointe.
 Date *[Signature]* Cachet et signature du chef d'Agence



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

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

Informations Client

Nom ou Raison Sociale : **IMPRIMERIE INDUSTRIELLE**

Adresse Complète : **وادي القديس**

Numéro d'Identification fiscale (NIF) : **250100000000000**

Numéro du Registre de Commerce : **000000000000000**

Numéro de Compte : **000000000000000**

Dossier de Prédomiciliation N°: 121-2023-0960

Contrat commercial : **Facture Pro Forma**

Fournisseur : **FORMMAK PLASTIK MAKINALARI SANAYI VE**

Pays : **Turquie**

Montant : **7000.00 USD**

Mode de Règlement : **Crédit Documentaire**

Incoterm: **CPT**

Se rapportant aux marchandises :

Tarif Douanier	Description Produit	Prix Unitaire	Pays d'Origine
8477804000	Machines de découpage et machines à refendre	5400	Turquie

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

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

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

Signature Autorisée
Cachet

26/12/23-13:54:13

Printer-5891-000024

23

Instance Type and Transmission

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1202 231226CPALDERLAXXX1490491250

Message Header

Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit
Sender : CPALDERLAXX
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
ALGERIE DE
Receiver : KYEFTRIKXX
KUYEYI TURK KATILIM BANKASI A.S.
ISTANBUL TR
MUR : M/M / V BL

Message Text

27: Sequence of Total
1/1
40A: Form of Documentary Credit
IRREVOCABLE
20: Documentary Credit Number
31C: Date of Issue
231226
40E: Applicable Rules
UCP600 - LATEST VERSION
31D: Date and Place of Expiry
240318AT YOUR COUNTERS
50: Applicant



ALGIERS-ALGERIA
NIF:

59: Beneficiary - Name & Address
FORMAX PLASTIK
MAKINALARI SANAYI VE TICARET
LTD. STI.
NEXT SEE IN-FIELD 722
32B: Currency Code, Amount
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount :
41A: Available With...By... - FI BIC
KYEFTRIK
KUYEYI TURK KATILIM BANKASI A.S.
ISTANBUL TR
BY PAYMENT
43P: Partial Shipments
NOT ALLOWED
43T: Transshipment
NOT ALLOWED
44E: Port of Loading/Airport of Dep.
TURKEY AIRPORT
44F: Port of Discharge/Airport of Dest
ALGIERS ALGERIA AIRPORT
45A: Description of Goods and/or Services
01 PCS 130 CM CONCRETE TREATER (BRAND NEW)