

Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Économiques

Option : Économie Monétaire et Bancaire (EMB)

Intitulé :

**LES RISQUES ET LES GARANTIES LIES AU FINANCEMENT DU
COMMERCE INTERNATIONAL : CAS D'UNE IMPORTATION PAR
CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME**

Réalisé par :

- Mlle YOUNSI Ranida
- Mlle MEDDOURI Sarah

Membres du jury :

- Président: M. GANA Brahim**
- Promoteur: M. MOUFFOK Nacer-Eddine**
- Examineur: M.RACHID Mohamed**

Année universitaire : 2017/2018

Remerciements

Nous remercions tout d'abord DIEU tout puissant qui nous a donné le courage, la santé et la volonté pour réaliser ce travail.

On tient à remercier monsieur MOUFFOK Nacer-Eddine, notre promoteur pour ses précieux conseils dans l'élaboration de ce modeste travail.

Nos vifs remerciements vont aux personnels de l'agence CPA n° 365 de Sidi Aich : Mr : BARKA, ZAKANE, BENHAMLA, BETTACHE, plus particulièrement Monsieur le directeur: SAOUDI.

Ainsi qu'aux membres du jury qui ont bien voulu nous honorer de leur présence.

On tient aussi à témoigner nos reconnaissances à tous les enseignants de la faculté des Sciences Economiques, de Gestion et des Sciences Commerciales de l'Université A. Mira de Bejaïa.

Enfin, on espère que toutes celles et ceux qui ont participé, de près ou de loin, à l'élaboration de ce travail, acceptent l'expression de notre sincère gratitude.

Sans oublier nos chers parents, frères et sœurs

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail à tous ceux qui sont chers à mon égard :

- ❖ A mes très chers parents qui m'ont soutenue tout au long de mon parcours.*
- ❖ A ma sœur Meriem qui m'a toujours encouragée.*
- ❖ A mon frère Mehdi*
- ❖ A mes copines Ranida, cylia, Lamia, Ryma et Thafath...*
- ❖ A mes copines de chambre Luisa, Nawal et wassila.*
- ❖ A toute personne qui a contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail*

SARAH.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à tous ceux qui sont chers à mon égard :

À mes très chers parents qui m'ont soutenue tout au long de mon parcours.

❖ À ma sœur Sarah qui m'a toujours encouragée.

❖ À mon frère Raouf.

❖ À mes copines : Sarah, Ghania, karima, lamia et cylvia...

❖ À toute personne qui a contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail.

RANIDA

LISTE DES ABREVIATIONS

CCI : Chambre du Commerce International.

CI : Commerce International.

CPA : Crédit Populaire d'Algérie.

CREDOC : Crédit Documentaire.

DA : Dinar Algérien

DMEF : Direction des Mouvements Financiers Extérieurs.

DOD : Direction des Opérations Documentaires

HOS : Hecksher, Ohlin, Samuelson.

M USD : Milliers Dollars Américain.

NIF : Numéro d'Identification Fiscale.

PME : Petite et Moyenne Entreprise.

PREG : Prévision Retenue en Garantie

REMDOC : Remise Documentaire

SWIFT : Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.

Sommaire

Introduction générale.....	01
I. Revue de littérature	03
II. Les éléments fondamentaux du commerce international.....	05
1. Définition du commerce international.....	05
2. Les composantes du commerce international.....	05
3. Instruments de paiement du commerce international.	05
4. Les techniques de paiement du commerce international.....	06
III. Les risque du commerce international.....	10
IV. 1. Distinction entre le cautionnement et la garantie.....	11
IV. 2.Types de garanties.....	11
V. Cas pratique : cas d'une importation par crédit documentaire	
Irrévocable et confirmé.....	12
V.1. Présentation de l'organisme d'accueil.....	12
V.2. Etude d'un cas pratique : importation par crédit documentaire irrévocable et confirmé..	16
Conclusion générale.....	25
Bibliographie	
Liste des tableaux, figures et schémas	
Table des matières	

Introduction générale

Introduction générale

Le commerce international est né du besoin ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses en raison de la diversité dans la répartition des richesses.

De ce fait, il a connu une croissance rapide avec l'apparition des néoclassiques au 18^{ème} siècle sous l'influence des théories économiques qui ont démontré que le libre-échange a un impact positif sur l'économie mondiale.

L'évolution des relations économiques a rendu les opérations commerciales très complexes, sachant qu'elles présentent de nombreux risques dus à l'éloignement des partenaires, à la variation du taux de change, ainsi à la différence des réglementations.

En outre, le secteur bancaire a toujours été présent dans les échanges internationaux cherchant à faciliter et à répondre aux opérateurs dans la réalisation de leurs opérations par le biais des techniques appropriées, leur savoir-faire et leur appui financier.

Afin de limiter les risques, les banques ont mis à la disposition des opérateurs (importateurs/exportateurs) différentes procédures et techniques de recouvrements tels que le crédit documentaire et la remise documentaire.

L'objet de ce travail de recherche, qui porte sur l'étude des techniques de paiement du commerce international, et d'apporter la réponse à la problématique principale suivante :

Comment les banques interviennent-elles afin de limiter les risques liés aux opérations du commerce international ?

Plusieurs interrogations subsidiaires peuvent découler de la problématique principale, à savoir :

- Quels sont les différents moyens et techniques de paiement du commerce international ?
- Quels sont les principaux risques rencontrés par les opérateurs du commerce international ?
- Comment le CPA intervient-il dans la réalisation d'une opération d'importation par le biais d'un crédit documentaire ?

Pour de mieux cerner ce sujet et apporter quelques éléments de réponses à toutes ces interrogations, nous partons avec des hypothèses que nous tenterons de vérifier tout au long de ce travail :

- L'une des opérations les plus importantes du commerce international s'opère par le biais du CREDOC ;
- Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur ;
- Les différents risques du commerce international peuvent être réduits par les garanties internationales, que le CPA applique à la rigueur.

Et pour mener à bien notre travail, nous avons scindé notre travail en deux parties : La première étant théorique, résultant d'un travail de recherche basé sur la collecte de l'ensemble de données extraites de plusieurs supports tels que : ouvrages, revues, sites internet, textes de lois, etc. Cette première partie nous a permis d'acquérir les connaissances nécessaires à la réalisation de notre cas pratique, lequel fait l'objet d'une deuxième partie intitulée :

« L'importation par crédit documentaire irrévocable et confirmé ». Elle est consacrée à une étude concrète réalisée au niveau de la banque CPA, agence de Sidi Aich, où nous avons essayé d'expliquer la procédure de déroulement d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé, en se basant sur les informations et données disponibles sur le lieu de notre stage.

I. Revue de littérature

Le commerce international joue un rôle important dans l'économie mondiale, car il permet aux différents pays de faire des échanges commerciaux malgré les difficultés rencontrées en termes de distance, de culture, de réglementation, etc. Mais, l'évolution des échanges internationaux s'accompagne d'un accroissement des risques qui sont d'autant plus importants lorsque les parties concernées sont géographiquement éloignées.

Ainsi, les théories du commerce international tentent d'expliquer la spécialisation des pays dans la production d'une gamme de biens et services vendus sur le marché national et exportés sur les marchés étrangers en échange d'une autre gamme de biens et services importés. Par ailleurs, un pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage.

De ce fait, les classiques considèrent le libre-échange comme un jeu à somme positive. Les premières tentatives de modélisation de l'échange international sont l'œuvre de deux auteurs, Adam Smith (1776) et David Ricardo (1817). Selon Smith, l'échange peut se justifier par la loi de l'avantage absolu, où chaque économie a intérêt à se spécialiser dans les activités pour lesquelles elles possèdent quelques avantages par rapport à ses voisins en termes de productivité, et d'acheter à l'extérieur ce que les producteurs étrangers peuvent fabriquer à moindre coût « le pays qui parvient à produire un bien avec moins de facteurs de productions que ses voisins possède un avantage absolu »¹.

De son côté, Ricardo justifie l'échange par la loi des avantages relatifs où il explique qu'« un pays qui ne dispose d'aucun avantage absolu peut trouver un intérêt à participer au commerce international en se spécialisant dans la production pour laquelle son désavantage est le moindre, compte tenu de l'inégalité du coût du travail, d'un prix moins élevé dans les pays à faible productivité ».²

¹SMITH A. (2002), *Vivre le libre échange*, extrait de recherche sur la nature et la cause de richesses des nations (1776), édition réalisée par Jean-Marie TREMBLAY, Québec, P.228.

² PANET R., ROBICHAUD D. (2005), *Le commerce International : une étude nord-américaine*, édition Charelière Education, P.13.

Les néoclassiques expliquent cette évolution, du commerce international, à travers les travaux de HOS³ et de Leontief⁴. Ainsi, selon le théorème de HOS, l'échange international peut s'expliquer par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de productions dont sont dotés les pays. Quant à Leontief, il a expliqué son paradoxe en testant le modèle d'interprétation néoclassique sur les données du commerce extérieur des Etats-Unis et met en évidence la contradiction qui existe entre la dotation factorielle de ce pays et sa spécialisation dans les productions intensives en travail.

Cependant, la théorie du cycle de vie du produit (Vernon, 1966)⁵ explique que le commerce international par la dynamique du monopole d'innovation. Ainsi, cette théorie suggère l'idée selon laquelle qu'au début du cycle de vie du produit, toutes les composantes et tout le travail lié au produit découlent du pays et de la région dans lesquels il a été inventé. Lorsque le produit est adopté, et consommé sur le marché international, la production s'écarte progressivement de son point d'origine. Il devient même un produit importé par le pays d'origine de l'invention.

Enfin, la théorie de l'écart technologique (Posner, 1961), explique que des pays à dotations relatives factorielles proches, voire identiques, commercent malgré tout ensemble du fait que l'avance technologique que peut avoir un pays dans un domaine, lui permet d'être en situation de monopole d'exportation pour le domaine concerné.

³ Diminutif de HECKSHER Elie et OHLIN Bertil (école suédoise), aidés par l'Américain SAMUELSON Paul.

⁴ **LEONTIEF Wassily** (1906-1999) est un économiste américano-soviétique et lauréat du prix Nobel d'économie en 1973. Son nom est associé à l'analyse entrée-sortie.

⁵ Vernon explique que le cycle de vie d'un produit passe par quatre phases : l'innovation, la croissance, la maturité, et le déclin.

II. Les éléments fondamentaux du commerce international

1. Définition du commerce international

Au sens strict, le commerce international concerne les opérations d'achats et de ventes de marchandises (c'est-à-dire des biens physiquement identifiables) réalisées entre des espaces économiques nationaux. Il est mesuré (en valeur ou en volume) par le montant total des exportations ou des importations de marchandises qui sont enregistrées dans la balance commerciale.

Au sens large, le commerce international « inclut les transactions internationales qui portent sur les activités de services (transports, assurances, tourisme, etc.) qui sont comptabilisées dans le compte des transactions courantes de la balance des paiements »⁶.

2. Les composantes du commerce international

- Les importations : désignent l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays qui donne lieu à une sortie correspondante de devises au bénéfice d'un non résident ;
- Les exportations : désignent une sortie de marchandises d'un territoire nationale qui donne lieu à une entrée correspondante de devises au bénéfice de l'agent économique résident.

3. Instruments de paiement du commerce international

a) Le chèque : Il est défini comme étant « un écrit qui permet au tireur (celui qui émet le chèque, titulaire ou mandataire du compte) de donner l'ordre au tiré (établissement qui tient le compte) de payer une certaine somme ou un tiers au bénéficiaire »⁷.

b) Le virement bancaire : C'est le résultat d'un ordre donné par l'importateur (débité) à son banquier de débiter son compte pour créditer le compte de l'exportateur (créancier). Il existe plusieurs procédures :

- **Par courrier :** difficile à contrôler, délais parfois longs ;
- **Par télex ou par télécopie :** plus rapide que le courrier mais toujours un peu lent.
- **Par Swift :** il s'agit d'un réseau privé à base d'ordinateur d'échange de messages entre les banques adhérentes à l'association pour le Swift. cette procédure présente les avantages suivants : souplesse d'utilisation, rapidité, clarté (messages normalisés) sûreté, et confidentialité.

⁶BEITONE A et al. (2012), *Dictionnaire de science économique*, Edition Armand Colin, Paris, p.36.

⁷ PHILIPPE M., MATTES. (2008), *Les techniques bancaires*, édition Dunod, Paris, p.71.

c) **Les effets de commerce** : C'est un titre négociable permettant à son bénéficiaire de percevoir une somme d'argent déterminée à une échéance précise. On cite les exemples suivants :

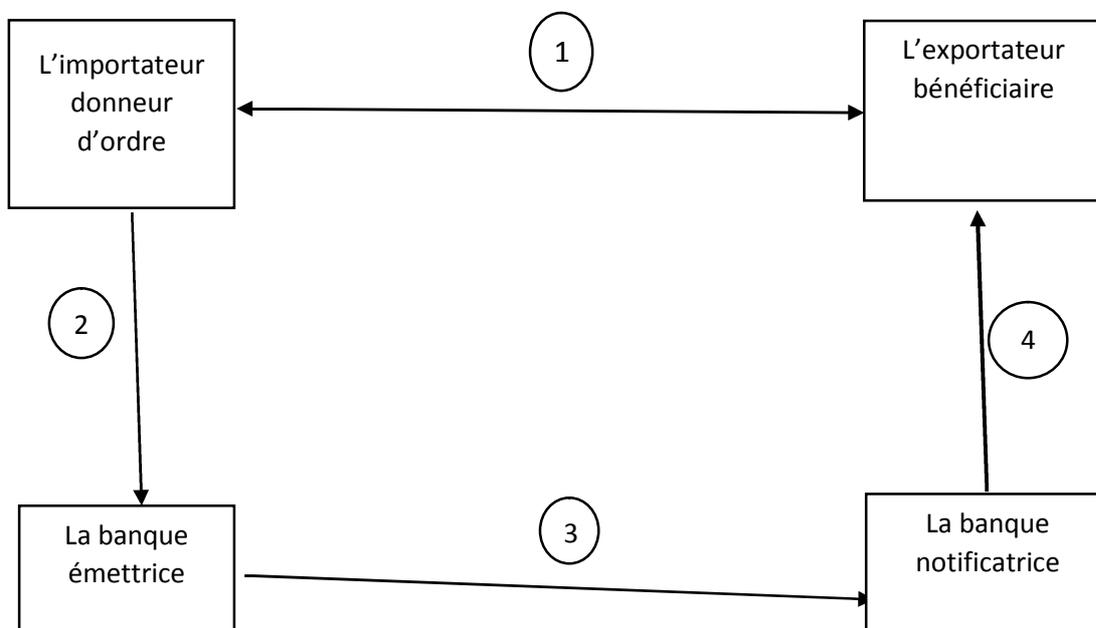
- **Le billet à ordre** : c'est un écrit par lequel l'importateur (le souscripteur) s'engage à payer à l'ordre de l'exportateur (le bénéficiaire) une certaine somme à vue ou à une échéance précise.
- **La lettre de change (traite commerciale)** : c'est un écrit par lequel l'exportateur (le tireur) donne l'ordre à l'importateur (le tiré) de payer une certaine somme à lui-même ou à un tiers à vue ou à une échéance précise.
- **Le warrant** : est un titre négociable qui donne le droit et non l'obligation d'acheter un actif sous-jacent à un prix déterminé et avant une date donnée.

4. Les techniques de paiement du commerce international

4.1. Le crédit documentaire

Le terme « crédit documentaire » qualifie un arrangement en vertu duquel, une banque fournit la garantie écrite de payer dans la monnaie prévue, sur ordre de l'acheteur un certain montant, au bénéficiaire contre remise par ce dernier de documents stipulés et conformes de l'arrangement, dans les délais convenus.

Schéma 1 : Ouverture/ Emission du crédit documentaire



Source : D'après BORONARD V., MASSABI F. (1998), *Commerce international : techniques et management des opérations*, 2ème édition BRÉAL ROSNY.

(1) Contrat commercial, commande, ou facture pro-forma ;

- (2) Demande à sa banque l'ouverture/l'émission d'un Credoc ;
- (3) Emet le crédit documentaire et l'adresse à la banque notificatrice ;
- (4) Notifie le Credoc

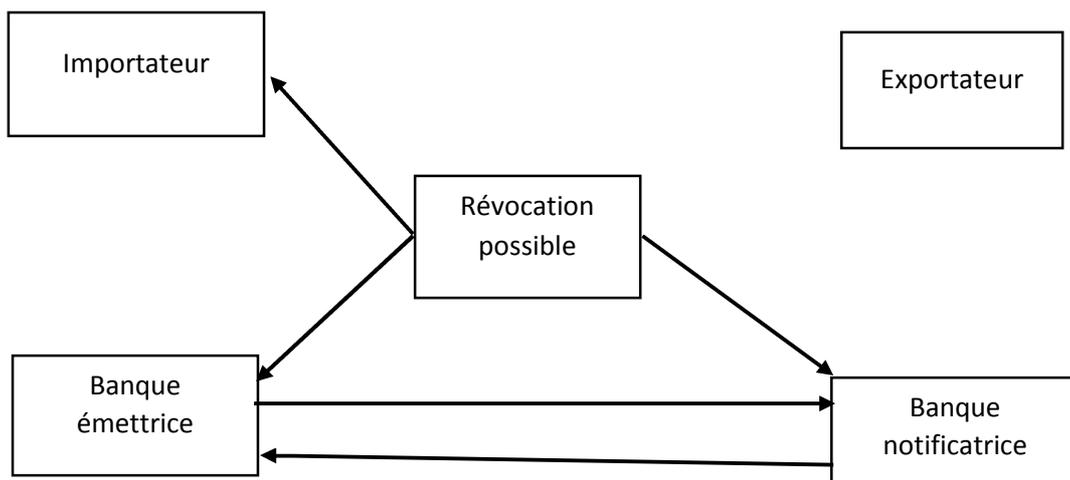
4.1.1. Les intervenants du crédit documentaire

- a) **Le donneur d'ordre** :L'acheteur, donne les instructions d'ouverture du Credoc et il négocie également le contrat commercial avec un fournisseur étranger.
- b) **La banque émettrice** :C'est la banque de l'acheteur qui émet le crédit documentaire après avoir reçu des instructions de son client.
- c) **La banque notificatrice** :C'est la banque correspondante de la banque émettrice, son rôle est de notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur, généralement elle joue le rôle de la banque confirmatrice.
- d) **Le bénéficiaire** :C'est le vendeur (exportateur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert.

4.1.2. Les formes du Crédit documentaire

a) **Le crédit documentaire révocable** : Ce crédit ne comporte aucun engagement formel du banquier émetteur envers le bénéficiaire. En effet, il peut à tout moment modifier le crédit ou l'annuler sur instruction du donneur d'ordre et sans obligation d'en aviser le bénéficiaire.Ce type de crédits est favorable à l'importateur en raison de son coût peu élevé par rapport aux autres.

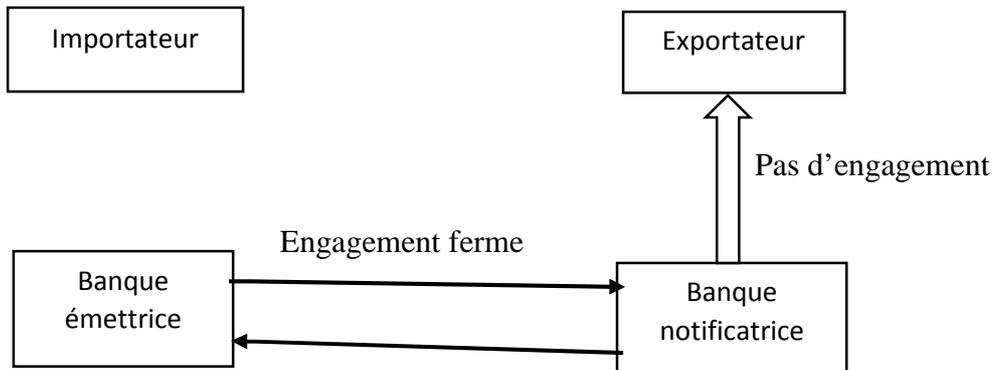
Schéma 2 : Le crédit documentaire révocable



Source : D'après BORONARD V., MASSABI F. (1998), *Commerce international : techniques et management des opérations*, 2ème édition BRÉAL ROSNY.

b) Le crédit documentaire irrévocable (non confirmé) : C'est un crédit qui comporte « un engagement formel (irrévocable) de la banque du donneur d'ordre vis-à-vis du bénéficiaire. Cet engagement ne peut être modifié ou annuler sans l'accord de toutes les parties intéressées (importateur exportateur banque) »⁸.

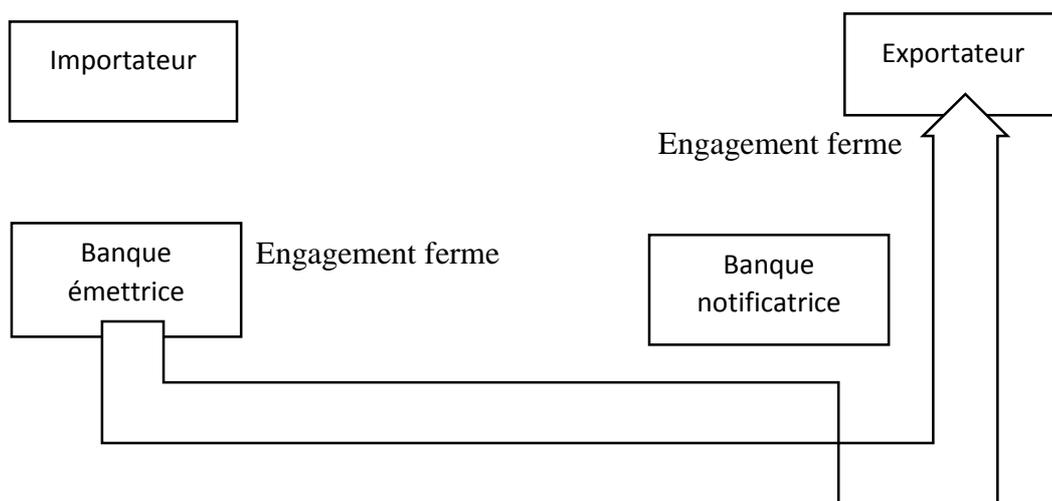
Schéma 3 : Le crédit documentaire irrévocable



Source : D'après BORONARD V., MASSABI F. (1998), *Commerce international : techniques et management des opérations*, 2ème édition BRÉAL ROSNY.

c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé : Pour donner toute sécurité à l'exportateur, le crédit doit être irrévocable de la part de la banque émettrice et confirmé dans la banque notificatrice. La confirmation correspond à l'engagement irrévocable d'une seconde banque. La banque confirmatrice est plus souvent située dans le pays du bénéficiaire ou dans un pays où le risque politique est très faible.

Schéma 4 : Schéma du crédit documentaire irrévocable et confirmé



Source : D'après BORONARD V., MASSABI F. (1998), *Commerce international : techniques et management des opérations*, 2ème édition BRÉAL ROSNY.

⁸ MONOD D. (2002), *Moyens et techniques de paiement internationaux*, 3ème édition ESKA, Paris, p.65.

4.2. La remise documentaire (l'encaissement documentaire)

Est un mode de règlement, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonnes relations d'affaires entre les partenaires, une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur. Elle est soumise aux règles uniformes relatives aux encaissements de la CCI.

4.2.1. Les intervenants de la remise documentaire : Cette technique fait intervenir quatre (4) parties, en général ⁹ :

- a) **Le donneur d'ordre :** c'est le vendeur (exportateur) qui donne le mandat à sa banque ;
- b) **La banque remettante :** c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;
- c) **La banque présentatrice :** c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à facturer et reçoit sans intervenir ;
- d) **L'acheteur :** c'est l'importateur qui devra payer sur présentation des documents, ou accepte une traite.

4.2.2. Les modes de réalisation : On distingue quatre (4) modes de réalisation:

- a) **La remise des documents contre paiement (à vue) :** La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération. En règle générale, l'importateur attend l'arrivée de la marchandise pour effectuer le paiement et recevoir les documents lui permettant d'en prendre possession.
- b) **La remise documentaire contre acceptation :** La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement à l'échéance fixée dans le contrat de vente.
- c) **La remise documentaire contre acceptation et aval :** En plus de l'acceptation de la traite par l'importateur, qui constitue un engagement ferme de sa part de régler le montant dû à échéance, la banque se trouve, elle aussi, engagée en donnant son aval, ce qui garantit à l'exportateur la solvabilité de son acheteur ou, au moins, lui donnera une grande sécurité quant au règlement de sa créance à échéance.
- d) **La remise documentaire contre lettre d'engagement :** Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise

⁹ LEGRAND G., MARTINI H. (2010), *Commerce international*, 3^{ème} édition Dunod, Paris, p.145.

par la rédaction d'une lettre d'engagement. Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger à la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

III. Les risques du commerce international

Les opérations du commerce international comportent un ensemble de risques, où l'importateur et l'exportateur subissent plusieurs risques dans la réalisation de leurs opérations du commerce international.

1. Les types de risques

1.1. Le risque commercial : On l'appelle aussi risque d'insolvabilité ; il résulte de l'incapacité du débiteur à rembourser les fonds empruntés auprès d'un banquier qui est lui-même débiteur à l'étranger des déposants.

1.2. Le risque politique : C'est un risque lié à des événements indépendants de la volonté de l'acheteur qui empêche le paiement. Ces événements peuvent survenir des situations politiques ou économiques du pays de l'acheteur ou d'un événement naturel (risque de guerre, de troubles politiques, de guerres civiles, catastrophes naturelles).

1.3. Le risque de change : Il est lié à la position qui concerne une devise par rapport à une autre face aux fluctuations du taux de change.

1.4. Le risque de fabrication : C'est un risque qui se produit lorsque le fournisseur n'arrive pas à mener son contrat à terme pour des raisons techniques.

1.5. Le risque économique : Il est lié à la capacité financière d'un Etat, et des influences de la conjoncture sur l'activité de l'entreprise.

1.6. Le risque de transport : Les marchandises dans le cadre du commerce international sont soumises à de nombreux risques liés au transport (panne, faute de destination, accidents...).

IV. Les garanties du commerce international

Les opérations du commerce international comportent des risques, à cet effet plusieurs garanties sont à la disposition de l'importateur et l'exportateur afin de se protéger contre ces risques.

IV.1. Distinction entre le cautionnement et la garantie

- a) **Le cautionnement** :c'est un contrat par lequel « une personne garantit l'exécution d'une obligation, en s'engageant envers le créancier de satisfaire cette obligation si le débiteur n'est pas satisfait ». ¹⁰
- b) **La garantie** :c'est un « engagement bancaire de payer une certaine somme à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude avérée » ¹¹.

IV.2.Types de garanties

a) **La garantie de soumission (BID BOND)** :La garantie de soumission (ou d'adjudication) permet à l'acheteur étranger, dans le cadre de grands contrats pour lesquels on fait appel au principe de l'appel d'offre, de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat. Cette garantie assure qu'une fois retenue, l'entreprise adjudicataire signera le contrat et en plus fournira une caution de bonne fin de travaux,« pour l'entreprise qui répond à l'appel d'offre, proposer la garantie de soumission est un moyen de se démarquer de la concurrence et de faire valoir son sérieux. ¹²

b) **La garantie de restitution d'avance** :Est une garantie destinée à rembourser ou à restituer l'avance qui aurait été versée par le bénéficiaire (importateur) avant la livraison et/ou le début des travaux, dans le cas où l'exportateur (donneur d'ordre ou vendeur) n'aurait pas honoré ses engagement et respecté convenablement les termes du contrat commercial qu'il a ratifié.

c) **La caution de bonne exécution ou de bonne fin** :Elle consiste pour une banque à prendre l'engagement de payer une somme généralement forfaitaire au créancier de l'entreprise en cas de mauvaise exécution des prestations. L'entreprise cliente de la banque rémunère celle-ci sous la forme d'un paiement de commissions qui varient selon le ou les risques garantis.

d) **La garantie d'admission temporaire** :Est une garantie qui couvre le paiement des frais suscités si l'entreprise étrangère venait à vendre ce matériel ou à ne pas le réexporter. Cette garantie dispense l'entreprise étrangère des droits et taxes douanières exigibles à l'importation. Elle est utilisée dans le cadre d'une importation temporaire.

e) **La garantie de retenue de garantie ou de dispense de retenue de garantie** :La retenue de garantie couvre l'acheteur du risque de ne pas obtenir les réparations promises en cas de

¹⁰ Article 644 du code civil Algérien, 2007.

¹¹LEGRAND G., MARTINI H, op.cit, p.32.

¹² www.glossaire-international.com.

défaillances du matériel livré ou de travaux de mauvaise qualité. Les garanties/cautions de dispense de retenue de garantie évitent que l'acheteur retienne du paiement une retenue de garantie en vue de se dédommager de dysfonctionnement éventuel du matériel ou de la mauvaise qualité des travaux.

f) Lettre de crédit Stand-by : Est une garantie bancaire avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance. En cas de non-paiement de l'acheteur, le vendeur se retourne contre la banque notificatrice qui se fait rembourser par la banque émettrice. Charge à cette dernière de se faire rembourser par l'acheteur.

V. Cas pratique : cas d'une importation par crédit documentaire irrévocable et confirmé

Dans cette partie, nous allons présenter le déroulement d'une opération d'importation, dont le paiement sera effectué par le crédit documentaire « **irrévocable et confirmé** »

Afin de mieux comprendre l'objet de notre étude, nous avons effectué un stage pratique au sien du **CPA** qui traite un exemple sur le financement d'une importation d'équipement de conditionnement alimentaire entre l'acheteur Algérien **ETS.A.Karim (La Réole conditionnement)** et le fournisseur Italien **COMUNETTIR.R.SRL**

Cette partie sera traitée en deux points : le premier abordera la présentation de l'organisme d'accueil, lieu de notre stage, alors que le deuxième fera l'objet de notre étude.

V.1. Présentation de l'organisme d'accueil

V.1. 1. Historique de la banque CPA

Créé le 29 décembre 1966 avec un capital initial de 15 millions de dinars, le CPA a hérité des activités gérées auparavant par les banques populaires (Banque Populaire, Commerciale et Industrielle à Alger, Société Marseillaise du Crédit et Compagnie Française du Crédit) ; son siège social se trouve à Alger.

En 1985, le CPA donne naissance à la Banque de Développement Local (BDL) par session de 40 agences, de transfert de 550 employés cadre et de 89000 comptes clientèles.

Défini par ses statuts comme banque universelle, le CPA a pour mission de promouvoir le développement du bâtiment des travaux publics (BTP), les secteurs de la santé et de médicaments, du commerce, l'hôtellerie et le tourisme, PME et l'artisanat.

Conformément à la réglementation en vigueur en Algérie, le CPA traite les opérations de crédits et de banques. Ainsi, il peut recevoir des dépôts, accorder des crédits sous toutes ses formes, prendre les participations dans le capital de toute entreprise, mobiliser pour les compte d'autrui tout crédit consenti par d'autres institutions. Suite à la promulgation de la loi sur l'autonomie des entreprises en 1988, le CPA est devenue une entreprise publique économique par action dont le capital est propriété exclusive de l'Etat.

Cependant, depuis 1996, en vertu de l'ordonnance relative à la gestion des capitaux marchands de l'Etat, les banques publiques sont classées sous la tutelle du ministère des finances. Le 06 avril 1997, le CPA obtient son agrément du Conseil de la Monnaie et du Crédit. Le capital social de la banque a évolué comme suit :

-Année 1966 : 15 millions DA.	-Année 1994 : 9.31milliards DA.
-Année 1996 : 13.6 milliards DA.	-Année 2000 : 21.6 milliards DA.
-Année 2004 : 25.3 milliards DA.	-Année 2008: 29.3 milliards DA.
-Année 2010: 48 milliards DA.	

Aujourd'hui, le CPA s'affirme comme une véritable banque de proximité grâce à son réseau consistant, composé de 15 groupes d'exploitations et de 138 agences réparties à travers l'ensemble du territoire national. L'effectif de la banque est de 3406 salariés dont 2040 cadres, 1216 agents de maîtrise et 150 agents d'exécution.

Le CPA intervient sur le marché de l'intermédiation bancaire et financière. A ce titre, il traite toutes les opérations notamment la réception des dépôts du public, octroi du crédit sous toutes ses formes, la mobilisation des crédits extérieurs ; il souscrit à des prises de participation dans les filiales et sociétés. Cette banque est orientée vers différents segments de clientèles : PME, les grandes entreprises, les professions libérales, les professions médicales, ainsi que les micros-entreprises.

V.1.2. Présentation de l'agence CPA « 365 » de Sidi Aich

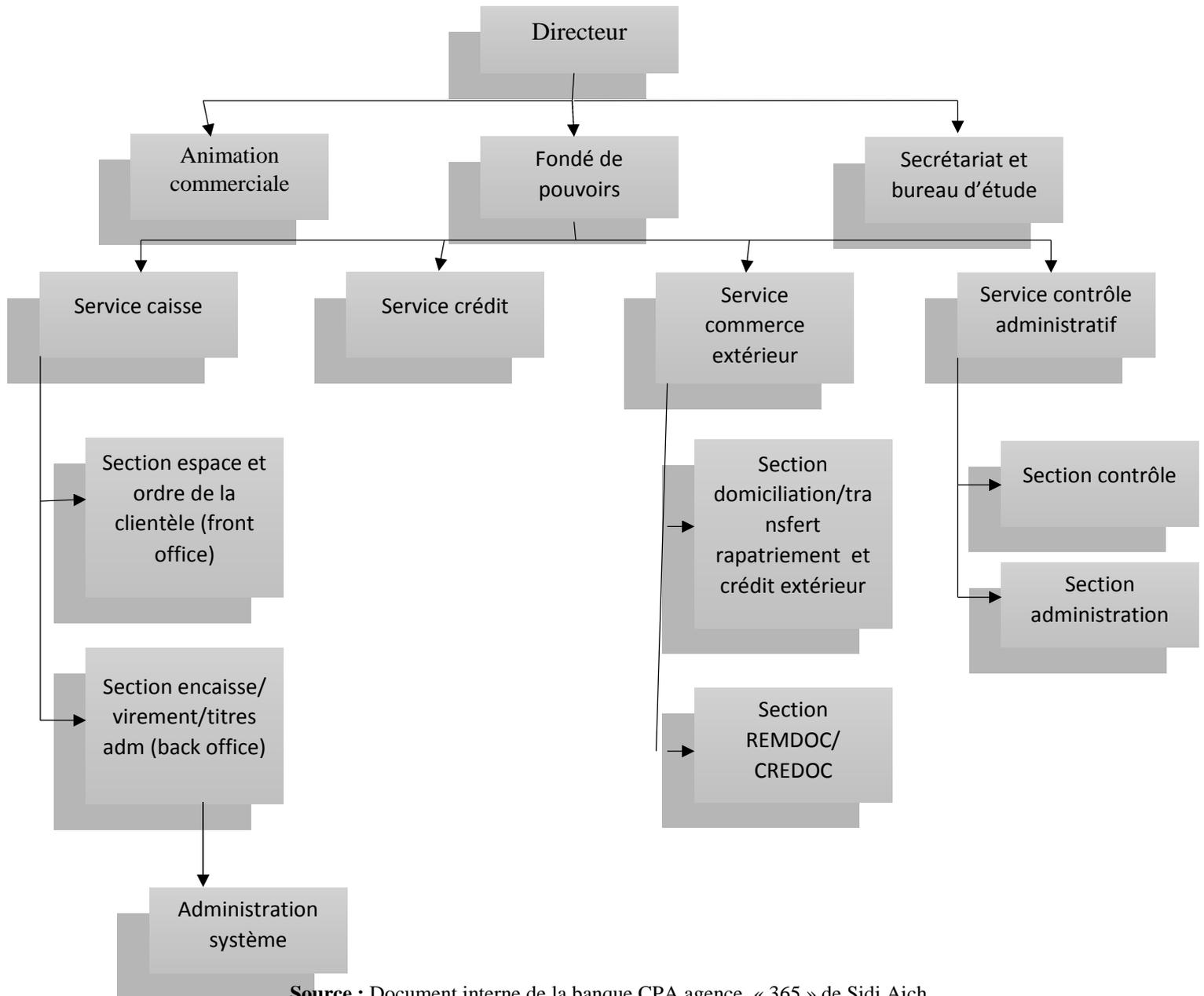
L'agence CPA Sidi Aich a été créé le 01/01/1996. Son organisation est subdivisée en structures homogènes découlant de ses activités qui lui sont assignées. La banque CPA de Sidi Aich à des principales missions suivantes :

- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des relations commerciales ;
- Réaliser le plan d'action commerciale ;
- Recevoir, étudier, décider et mettre en place les crédits dans la limite de la prérogative qui Lui sont confiées par voie réglementaire ;

- Traiter les opérations du commerce extérieur ;
- Assurer la gestion des créances impayées et suivre leur recouvrement ;
- Traiter les opérations de caisse (retrait, versement, virement).

A. Organisation de l'agence CPA « 365 » de Sidi Aich : Il est représenté comme suit :

Schéma 5 : Organigramme de l'agence CPA de Sidi Aich



A. La répartition des responsabilités de CPA de Sidi Aich

- ❖ **Le directeur de l'agence :** Il représente le responsable principal de la structure de l'agence bancaire ; il a plusieurs tâches telles que : faire connaître le CPA sur la base locale pour les clients, optimiser les ressources de l'agence, augmenter la rentabilité

de l'agence, motivé le personnel, veiller au bon équilibre de la trésorerie de l'agence, respecter les règles de gestion, défendre les intérêts de l'institution, réaliser les objectifs assignés à l'agence, et accroître la part de marché de la banque.

❖ **Le fondé du pouvoir :** Normalement le rôle est joué par le directeur adjoint, mais cela se fait dans les agences de première et deuxième catégorie et ses fonctions sont :

- L'organisation et la bonne utilisation des moyens humains et matériels de l'agence ;
- La sécurité des infrastructures (des hommes et des tâches) ;
- Le contrôle à priori et à posteriori des opérations clientèles et internes.

❖ **Le secrétariat de direction :** On peut le qualifier de deuxième chambre après le directeur de l'agence, ses fonctions sont :

- L'enregistrement et le placement du courrier ;
- Organisation des rendez-vous professionnels que : visites, rencontres et réunions. Ce service est considéré comme très important du fait de la sensibilité des renseignements et informations secrets qu'il détient.

❖ **Le service des opérations de commerce extérieur :** Ses fonctions se résument comme suit :

- Etude et gestion des contrats et marchés domiciliés auprès de l'agence ;
- Déclaration à la Banque d'Algérie (B/A) des domiciliations ;
- Achat et vente d'instruments de paiement libellés en devises ;
- Ouverture et suivi des comptes devises ;
- Gestion des Crédits documentaires ;
- Gestion des remises documentaires ;
- Gestion des transferts libres.

❖ **Le service contrôle et administratif :** Il est assuré par le contrôleur de l'agence et ses fonctions sont, autant que service contrôle :

- Revoir le contrôle de l'agence ;
- Réviser et relire tous les chèques qui ont été faits le jour même,
- L'exactitude que chaque opération qui est faite est enregistrée, autant que service administratif ;
- Exécuter les tâches administratives ;
- Suivre le fonctionnement des moyens humains et matériels de l'agence ;
- Suivre la sécurisation des biens et les personnes de l'agence.

❖ **Le service caisse :** Il a une relation directe avec le client et il se trouve dans des guichets spéciaux ; il se présente front office et back office :

- Le front office (F O) : on y trouve la caisse, l'accueil des ordres du client et la section espèce ;
- Le back office (B O): on y trouve le chef de service caisse qu'on peut dire qu'il commande le service caisse et qui taille et surveille tous les faits et gestes qui se font au sein de ce service ; on y trouve aussi les fonctions administratives et la section espèce (virement, encaissement et recouvrement) et c'est ce qu'on appelle le service portefeuille puisqu'il travaille avec les commerçants et les industriels pendant la vente et l'achat avec le chèque seulement. Ce service est chargé de traiter l'ensemble des opérations intéressant les effets de commerce (Chèque, lettre de change et billet à ordre) remis par la clientèle en fin d'escompte ou d'encaissement. On y trouve aussi ce qu'on appelle la compensation.

❖ **Le service crédit** : Pour assurer ses fonctions, le service crédit est soumis à une organisation interne pour la répartition des tâches et à une prise des relations fonctionnelles et hiérarchiques avec les autres structures de la banque.

- L'organisation interne de CPA : elle vise à partager entre les trois principales cellules qui le composent à savoir :

- **La cellule étude et analyse** : Composée de chargés d'études et s'occupe de la réception, étude et montage de dossiers des crédits présentés par la clientèle jusqu'à l'autorisation du crédit.

- **La cellule suivie d'engagement** : Elle est chargée du suivi et de la gestion des dossiers du crédit et de recouvrement des créances.

- **La cellule juridique** : Elle est l'interlocutrice des différents services d'exploitation et d'administration ; elle est chargée de tous les problèmes d'ordre juridique et du suivi des règlements des opérations faisant l'objet de contentieux et de recouvrement des créances litigieuses et contentieuses.

V.2. Etude d'un cas pratique : importation par crédit documentaire irrévocable et confirmé

Dans cette partie, nous allons essayer de détailler le déroulement d'une opération d'importation par un crédit documentaire **irrévocable et confirmé**. Les informations et données récoltées sur le lieu de notre stage ne nous ont pas permis de suivre plusieurs opérations étalées sur plusieurs périodes, ce qui explique la difficulté rencontrée lors de notre étude. Néanmoins, le cas exposé dans ce cas pratique présente la procédure normale et générale de ce genre d'opérations auxquelles les banques ont recours de façon permanente.

V.2.1. Suivi d'une opération de CREDOC

A. Présentation du contrat

Le contrat commercial est l'élément de base de toutes opérations commerciales. Donc, le point de départ de ce cas sera consacré à la présentation de la principale clause du contrat commercial qui lie l'acheteur Algérien **ETS.A.Karim (La Réole conditionnement)** et le fournisseur Italien **COMUNETTIR.R.SRL** pour la fourniture d'équipements pour conditionnement alimentaire.

Dans ce contrat commercial, une modalité de paiement est conclue entre les deux parties, l'acheteur s'acquittera des sommes dues au titre de l'exécution du présent contrat au profit du vendeur de la manière suivante :

- Par crédit documentaire irrévocable et confirmé par une banque Italienne payable à vue, après une émission par le vendeur d'une caution de bonne exécution fixée à **5%** soit (**2 275 €**) de la valeur totale du contrat qui s'élève à **45 500 €** au profit de l'acheteur, cette caution sera libérée à **100%** après la présentation d'une main levée par l'importateur ;
- Le mode de règlement de cette lettre de crédit se fera en deux phases :
 - ✓ **30%** à la présentation du connaissement maritime ;
 - ✓ **70%** à la réception provisoire, après la signature du procès-verbal de la réception provisoire et de fin du montage des équipements.

A.1. Identification des parties

- *Identification de l'acheteur* : Il s'agit de l'entreprise Algérienne **ETS.A.Karim(La Réole conditionnement)** ayant son siège social à **Seddouk Bejaia**, qui est domiciliée au **CPA**.

- *Identification du fournisseur* : Il s'agit de l'entreprise Italienne **COMUNETTIR.R.**, son siège social se trouve à **sede legale via Matteotti 53 -21058 SolbiateOlona (VA)**, et elle est domiciliée à **BANCA NAZIONALE DEL LAVARO S.P VARESE 1005/10800**.

A.2. Objet du contrat

Le contrat a pour objet la fourniture d'équipements de conditionnement alimentaire ;

A.3. Date de signature et d'entrée en vigueur du contrat

- Ce contrat a été signé le **24/06/2017** par l'exportateur et le **26/06/2017** par l'importateur ;
- Ce contrat rentrera en vigueur lorsque les formalités suivantes seront accomplies :
 - ✓ Signature du contrat par les deux parties ;

- ✓ Remise par le vendeur de la caution citée précédemment ;
- ✓ Notification du contrat au vendeur.

A.4. Montant et mode de livraison

- Le contrat est conclu pour un montant de : **45 500 €** ;
- Le mode de livraison est : **C&F port BEJAIA**.

B. Ouverture du dossier de domiciliation au niveau du CPA :

Pour effectuer l'ouverture d'un dossier de domiciliation **l'importateur ETS.A.Karim (La Réole conditionnement)** auprès du **CPA**, les documents suivants devront être présentés :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (**Annexe n°**) ;
- Un engagement de l'importation signé par l'importateur ;
- Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation ;
- Une facture pro-forma ;
- La carte **NIF** (numéro d'identification fiscale exigé afin de s'assurer que le client a un registre de commerce).

Schéma 6 : Présentation de cachet de domiciliation

Crédit Populaire d'Algérie							
La date : 24/06/2017							
06	02	05	2013	02	10	00003	EUR

Source : A partir de cet instant un rapport cachet s'établi par le chef d'agence sur la facture pro-forma

Ce cachet consiste des numéros qui renvoient aux informations suivantes :

- 06 : Code wilaya ;
- 02 : Code agrément de la Banque d'Alger attribué pour le CPA ;
- 05 : Code agrément B.A attribué pour l'agence CPA 365(code au niveau de wilaya) ;
- 2013 : Correspond l'année de l'opération ;
- 02 : Numéro de trimestre ;
- 10 : Nature de marchandise importée ;
- 00003 : Numéro d'ordre de l'opération durant le trimestre ;
- EUR : Devise de l'opération.

Au niveau du service étranger du **CPA**, l'agent chargé de l'étude doit vérifier la conformité de ces documents selon la réglementation des changes et du commerce extérieur. Après la

vérification des documents, cet agent transmet ces documents au chef d'agence, qui va constater que les documents sont conformes pour effectuer l'opération d'importation d'équipements de conditionnement. Donc, ce dernier donne un avis favorable et remet les documents à l'agent pour attribuer un numéro de domiciliation.

C. La mise en place du crédit documentaire

Après la signature du contrat entre l'importateur **ETS.A.Karim (La Réole conditionnement)** et l'exportateur Italien **COMUNETTIR.R.SRL**, le paiement s'effectue par un crédit documentaire selon les étapes suivantes :

C.1. Ouverture du crédit documentaire

L'importateur, au même moment que le dépôt de la demande de domiciliation, fait une demande d'ouverture d'un crédit documentaire d'importation accompagnée d'une facture pro-forma domiciliée et une lettre d'engagement signée par lui-même. Cette demande contient :

- Nom et adresse de l'agence bancaire de domiciliation : **CPA Sidi-Aich 365** ;
- Nom et réseau social du donneur d'ordre : **ETS.A.Karim (La Réole conditionnement)** ;
- Nom et réseau social du bénéficiaire : **COMUNETTIR.R.SRL** ;
- Le montant du règlement : **45 500 €** ;
- La forme du crédit : **irrévocable et confirmé à vue** ;
- Date et lieu de validation du crédit : **09/10/2017 en Italie** ;
- Nom et adresse de la banque notificatrice : **COMUNETTIR.R.SRL**.
- Lieu de livraison : **port Bejaia**.
- Nature du produit : **unité de conditionnement de produits alimentaires**.

C.2. Traitement du crédit documentaire

Après avoir effectuée la domiciliation et la vérification de la demande d'ouverture, le chargé du commerce extérieur doit :

- Inscrire le crédit documentaire sur un registre prévu à cet effet dans l'agence ;
- Procéder **PREG** (pièce retenue en garantie) à la constitution de la provision en dinars de la contre-valeur de la facture en devise.

Après la vérification, il prépare le dossier en trois exemplaires :

- La première est gardée au niveau de l'agence pour le suivi, la réalisation et le règlement financier du dossier ;
- La deuxième pour la direction régionale (**GRE**) pour le contrôle et le suivi ;
- La troisième pour la direction internationale pour réaliser l'ouverture au niveau du

correspondant.

C.3. L'émission du crédit documentaire

Après avoir reçu le dossier complet par la direction des opérations du commerce extérieur, elle vérifie la conformité des documents, ensuite elle transmet le dossier du crédit documentaire par un **SWIFT** à la banque du bénéficiaire.

La banque étrangère confirme le crédit documentaire et envoie au **CPA 365 Sidi-Aich** un avis de confirmation tout en informant son client de l'ouverture du crédit documentaire.

La direction internationale transmet au **CPA** une copie de **SWIFT** d'ouverture du crédit documentaire et un avis de dossier des commissions d'engagements que le client doit supporter.

C.4. Réalisation du crédit documentaire

Après la notification et la confirmation de l'ouverture du crédit documentaire, la phase de réalisation physique intervient et sera clôturée par la réalisation financière :

✓ Réalisation physique

Le fournisseur prépare la marchandise, il l'expédie par navire du port Italien au port de Bejaia, et remet les documents exigés par son client à sa banque qui sont :

- Facture commerciale originale en **05 (cinq)** exemplaire signée et cacheté ;
- Autres documents originaux qui sont transmis directement au donneur d'ordre

Le banquier vérifie la conformité des documents par rapport au **SWIFT** d'ouverture, et procède à la domiciliation des factures définitives.

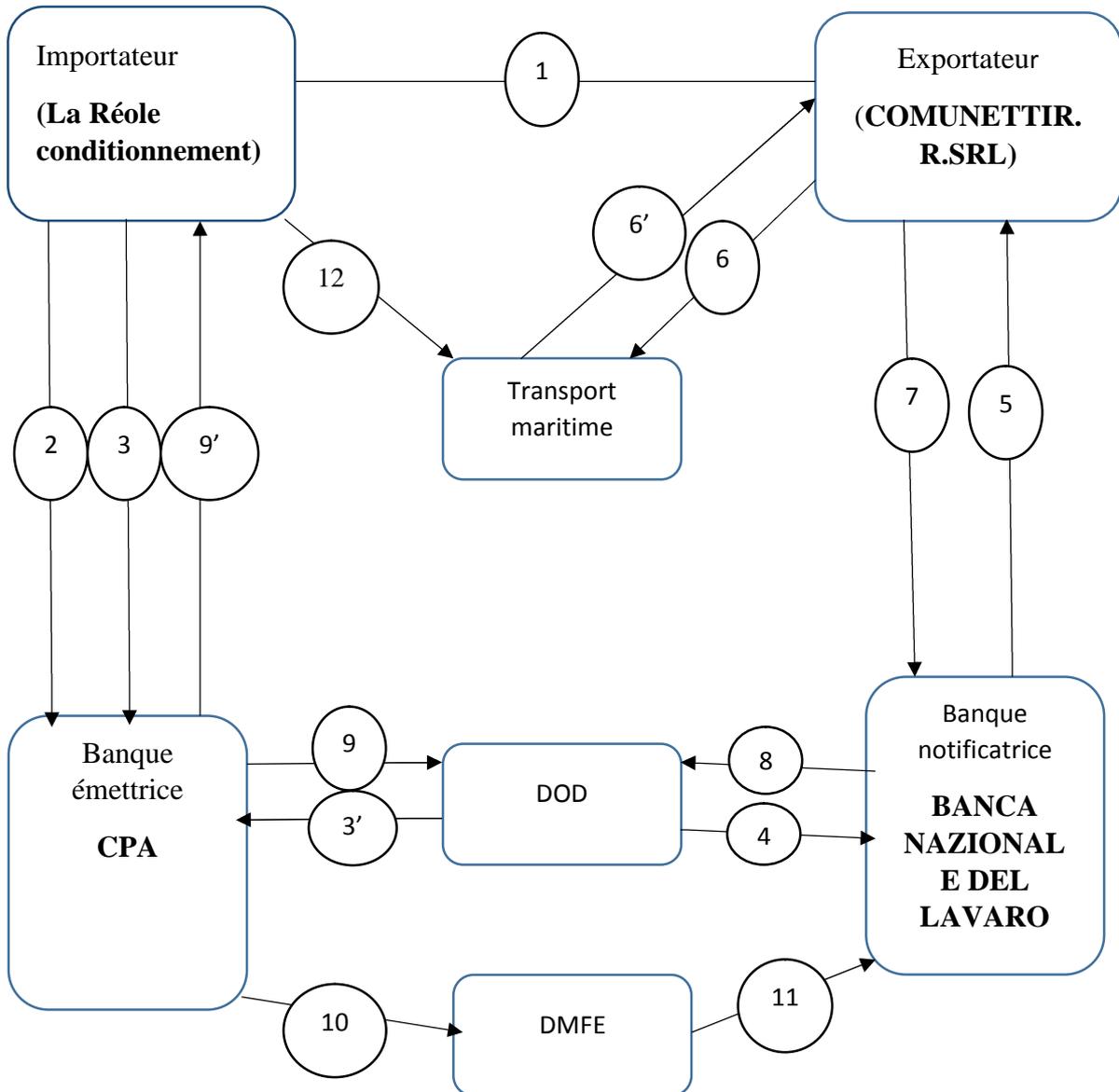
✓ Réalisation financière

Cette phase concerne le règlement financier du crédit documentaire, après que les documents reçus par la direction internationale sont jugés conformes aux conditions d'ouverture, la banque correspondante procède au règlement du bénéficiaire. Le chargé du commerce extérieur donne un avis favorable du règlement définitif. Enfin, il procède à la restitution de la provision au compte courant du client avec la date de valeur de paiement et procède au crédit définitif du montant réel du règlement de la marchandise.

D. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire

Le schéma récapitulatif suivant retrace l'ensemble des étapes du déroulement d'un crédit documentaire import entre l'importateur et l'exportateur.

Schéma 7: Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.



Source : réalisé par nous-mêmes sur base des documents internes de l'agence CPA Sidi Aich.

➤ **Explication du schéma**

1. L'importateur (La Réole conditionnement) et le vendeur (COMUNETTIR.R.SRL) concluent un contrat d'achat d'une machine d'une valeur de 45500 €, dans lequel ils prévoient le crédit documentaire comme technique de paiement ;
2. L'importateur se domicile auprès de la banque CPA agence 365 ;
3. L'importateur (donneur d'ordre) demande à sa banque CPA (banque émettrice) d'ouvrir un crédit documentaire en faveur du vendeur (COMUNETTIR.R.SRL) ;
- 3'. La banque émettrice (CPA) donne l'ordre à la DOD d'ouvrir le crédit documentaire en

- faveur du vendeur (COMUNETTIR.R.SRL) ;
4. La DOD rédige un avis d'ouverture selon un message SWIFT MT 700 dont sont mentionnés (bénéficiaire, donneur d'ordre, banque notificatrice, montant, durée de validité, la nature de marchandise, et les documents requis) et le transmet à la Banque notificatrice BANCA NAZIONALE DEL LAVARO S.P VARESE 1005/10800 (Banque d'exportateur) ;
 5. La banque notificatrice BANCA NAZIONALE DEL LAVARO S.P VARESE 1005/10800 informe son client (La Réole conditionnement) de l'émission du crédit documentaire en sa faveur ;
 6. Le vendeur (COMUNETTIR.R.SRL) expédie la marchandise selon l'incoterm CFR ;
 - 6'. En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (COMUNETTIR.R.SRL) le connaissement ;
 7. Le vendeur (COMUNETTIR.R.SRL) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (y compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice BANCA NAZIONALE DEL LAVARO S.P VARESE 1005/10800 ;
 8. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice BANCA NAZIONALE DEL LAVARO S.P VARESE 1005/10800 vérifie leur conformité. Si ces documents satisfont aux conditions du crédit, la banque notificatrice les transmet à la DOD ;
 9. La DOD vérifie à son tour les documents reçus, et les transmet à la banque émettrice (CPA) ;
 - 9'. La banque émettrice (CPA) reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle les remet à l'importateur (La Réole conditionnement) ;
 10. Le CPA donne l'ordre à la DMFE de payer l'exportateur (COMUNETTIR.R.SRL) ;
 11. DMFE paye l'exportateur par l'intermédiaire de sa banque BANCA NAZIONALE DEL LAVARO S.P VARESE 1005/10800 ;
 12. L'importateur est alors en mesure de prendre livraison des marchandises en remettant les documents de transport au transporteur.

V.2.2. Evolution du crédit documentaire au niveau du CPA

Lors de notre stage pratique au niveau de l'agence CPA de Sidi Aich, nous avons pu avoir quelques informations sur l'évolution du crédit documentaire entre 2012 et 2018. Le tableau suivant, ainsi que la figure 1, résume cette la tendance comme suit :

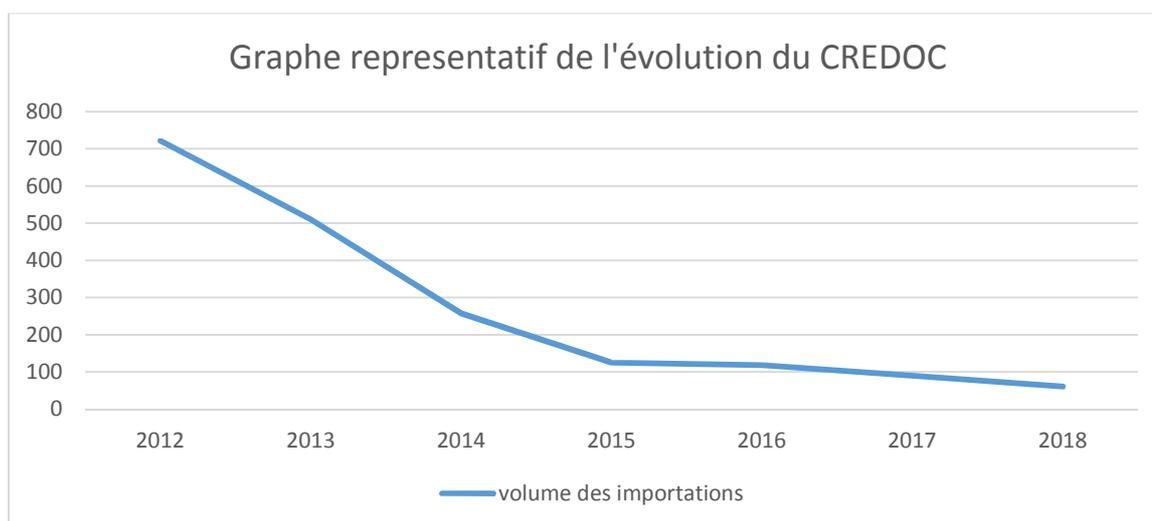
Tableau 1 : Evolution du crédit documentaire au niveau du CPA Sidi Aich

Année	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
volume des importations	722 M USD	510 M USD	257 M USD	125 M USD	118 M USD	90 M USD	61 M USD

Source : Document interne du CPA agence Sidi Aich

La figure suivante retrace de manière plus représentative l'évolution du crédit documentaire au niveau du CPA Sidi Aich entre 2012 et 2018

Figure 1 : Représentation de l'évolution du CREDOC agence CPA Sidi Aich



Source : D'après les données du tableau 1

➤ Interprétation

- **En 2012 et 2013**, le volume des importations était important grâce à la rente pétrolière qui a connu des niveaux très élevés ;
- **En 2014, 2015 et 2016**, et suite à la chute des prix des hydrocarbures, on constate une diminution importante du volume des importations ;
- **En 2017 et 2018**, la continuité de la baisse des importations s'explique, en plus de la crise des prix des hydrocarbures, par les mesures restrictives prises par le gouvernement concernant la limitation des importations pour certains produits afin de régler le déficit de la balance commerciale.

Conclusion

Durant notre stage effectué au sein du service étranger de l'agence CPA n° 365 de Sidi Aich, nous avons constaté que le CREDOC occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur. Nous avons suivi les étapes de déroulement de l'ouverture de CREDOC allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'à la réalisation financière (paiement).

Nous avons pu constater qu'il existe des avantages, mais aussi des inconvénients qui découlent de ce moyen de paiement qui est le crédit documentaire (CREDOC). Ainsi, le CREDOC est considéré comme étant le meilleur instrument lorsqu'il s'agit de transaction effectuée pour la première fois, ou dans des circonstances très risquées. Aussi, le crédit documentaire est un moyen qui présente beaucoup de garanties de paiement, du fait que la banque constitue la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture de Credoc.

Cependant, le CREDOC est très coûteux du fait d'une panoplie de commissions, et exige de lourdes procédures allant d'une domiciliation et passant par une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOD. Ces opérations mettent en jeu la responsabilité des banques qui appliquent ce genre de mode de paiement (CREDOC).

Conclusion générale

Conclusion générale

Tout au long de notre travail, on a essayé d'exposer une partie d'un vaste domaine du commerce international en tentant de clarifier l'un des principaux instruments et techniques de paiement liés au financement des opérations commerciales internationales.

En effet, dans le commerce international, plusieurs techniques sont utilisées telles que le crédit documentaire (CREDOC), la remise documentaire (REMDOC), ainsi que le transfert libre). On a opté pour l'étude du CREDOC qui constitue le moyen de paiement le plus utilisé, avec ses différentes formes, car il apporte à l'exportateur l'assurance d'être payé et à l'importateur l'assurance d'avoir la marchandise conformément aux clauses du contrat commercial.

Dans le cadre pratique, on a effectué un stage pendant un mois au niveau du CPA de Sidi-Aich, agence 365, afin d'approfondir notre étude sur le « CREDOC » car cette technique de paiement est la plus recommandée pour les règlements internationaux du fait de la sécurité et la sûreté qu'elle présente.

Durant notre stage, on a constaté que le CREDOC occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur. On a suivi les étapes de déroulement de l'ouverture du CREDOC allant de la signature du contrat entre l'importateur et l'exportateur jusqu'au paiement final de l'opération. Le crédit documentaire ne permet pas au client de se couvrir contre tous les risques liés à l'opération du commerce international.

Malgré les avantages du « CREDOC », néanmoins il reste un moyen très complexe et coûteux, son usage induit à des risques tels que la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.

Afin de minimiser les risques, les banques mettent à la disposition des opérateurs des garanties pour assurer le bon déroulement des opérations commerciales internationales, ainsi leur bonne exécution. Ainsi, pour faire face aux faiblesses que nous avons pu constater au niveau de l'agence de notre lieu de stage, agence CPA n° 365 de Sidi Aich, nous avons pris la liberté d'apporter quelques recommandations pratiques que nous exposons dans les points suivants :

- Optimiser la rapidité de paiement des transactions commerciales internationales, en améliorant le système informatique de la banque ;

Conclusion générale

- Mettre en place un système d'information gratuit (prospectus, brochures, internet, ligne de communication gratuite avec les clients, etc.) afin de mieux informer et guider ses clients pour une meilleure optimisation des facteurs temps, effort et bénéfices ;
- Alléger les procédures internes de constitution et de traitement de dossiers et suivre en permanence le traitement des réclamations ;
- Faire appel à des équipes plus jeunes et plus actives.

BIBLIOGRAPHIE

1. Ouvrages et Revues

- AGORI A. (1998), *Le financement du commerce extérieur*, Edition Dupond, Paris.
- ANDREE L. (2006), *L'argent, la finance et le risque*, Edition Odile Jacob, Paris.
- BEITONE A et Al. (2012), *Dictionnaire des sciences économiques*, Edition [Armand Colin](#), Paris.
- BORONARD V., MASSABI F. (1998), *Commerce international : techniques et management des opérations*, 2eme édition BRÉAL ROSNY.
- CHAUVIER S. (2007), *Le contrat international*, édition VUIBERT, paris.
- DUPHIL F., PAVEAU J. (2008), *Pratique du commerce international*, 21eme édition FOUCHER, Vanves.
- LEGRAND G ., MARTINI H. (2010), *Commerce International*, Edition Dunod, Paris.
- MANNAI S., SIMON Y. 2001), *Techniques Financières Internationales*, 7^{ème} édition ECONOMICA, paris.
- MONOD D. (2002), *Moyens et techniques de paiements internationaux*, 3^{ème} Edition Eska, Paris.
- PANET R., ROBINCHAUD D. (2005), *Le Commerce International :une étude nord-américaine*, Edition Chamelière, éducation cavtada, Paris.
- PHILLIPE M., MATTE S. (2008), *Les techniques bancaires*, Dunod, Paris.
- PRISSERT P., GARSUAULT P et PRIAMI S. (1995), « *Les opérations bancaires avec l'étranger* », la revue Banque, paris.
- RAINELLI M. (2003), *Le commerce International*, édition LA DECOUVERTE, paris.
- SMITH A. (2002), *Vivre le libre-échange*, extrait de recherche sur la nature et la cause de richesse des nations (1776), Edition réalisée par TREMBLAY J, Québec.

2. Thèses et Mémoires

- KHADER T. (2017), *Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire : quel impact sur la rentabilité de la banque*, Mémoire de magistère en sciences économiques, Tizi-Ouzou.
- ZOURDANNI S. (2012), *Le financement du commerce extérieur en Algérie*, Mémoire de Magistère sciences économiques, Tizi- Ouzou.

3. Sites internet

- <https://www.eyrolles.com/Entreprise/Livre/dictionnaire-de-sciences-economique-9782200260897>).
- (<https://www.eyrolles.com/Entreprise/Livre/moyens-et-techniques-de-paiement-internationaux-9782747203555>).
- www.eurexport.com/francais/apptheo/logistique/transport/incoterms.htm.
- www.iccwbo.org/about-icc/.
- www.interex.fr/fr/methodes/preparer-un-contrat-de-vente-international.
- www.glossaire-international.com.

Liste des tableaux et schémas

1. Liste des schémas

Schéma 01 : Ouverture / Emission du CREDOC.	06
Schéma 02 :Crédit documentaire révocable.	07
Schéma 03 : Crédit documentaire irrévocable.	08
Schéma 04 : Crédit documentaire révocable et confirmé.	08
Schéma 05 : Organigramme de l'agence du CPA.	14
Schéma 06 : Présentation de cachet de domiciliation.	18
Schéma 07 : Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.	21
Schéma 08 : Représentation de l'évolution du CREDOC.	23

2. Liste des tableaux

Tableau 1 : Evolution du crédit documentaire au niveau du CPA Sidi Aich.....	23
---	----

Table des matières

Introduction générale.....	01
I. Revue de littérature	03
II. Les éléments fondamentaux du commerce international.....	05
1. Définition du commerce international.....	05
2. Les composantes du commerce international.....	05
3. Instruments de paiement du commerce international.	05
a) Le chèque	05
b) Le virement bancaire	05
c) Les effets de commerce	06
4. Les techniques de paiement du commerce international.....	06
4.1. Le crédit documentaire	06
4.1.1. Les intervenants du crédit documentaire.....	07
a) Le donneur d'ordre.....	07
b) La banque émettrice.....	07
c) La banque notificatrice.....	07
d) Le bénéficiaire.....	07
4.1.2. Les formes du Crédit documentaire.....	07
a) Le crédit documentaire révocable.....	07
b) Le crédit documentaire irrévocable (non confirmé).....	08
c) Le crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	08
4.2. La remise documentaire.....	09
4.2.1. Les intervenants de la remise documentaire	09
a) Le donneur d'ordre.....	09
b) La banque remettante.....	09
c) La banque présentatrice.....	09
d) L'acheteur.....	09
4.2.2. Les modes de réalisation.....	09
a) La remise des documents contre paiement.....	09
b) La remise documentaire contre acceptation.....	09
c) La remise documentaire contre acceptation et aval.....	09
d) La remise documentaire contre lettre d'engagement.....	09
III. Les risques du commerce international.....	10
1. Les types de risques.....	10
1.1. Le risque commercial.....	10
1.2. Le risque politique.....	10
1.3. Le risque de change.....	10
1.4. Le risque de fabrication.....	10
1.5. Le risque économique.....	10
1.6. Le risque de transport.....	10
IV. Les garanties du commerce international.....	10
IV. 1. Distinction entre le cautionnement et la garantie.....	11
a) Le cautionnement.....	11
b) La garantie.....	11
IV. 2. Types de garanties.....	11
a) La garantie de soumission (BID BOND).....	11
b) La garantie de restitution d'avance.....	11

c) La caution de bonne exécution ou de bonne fin.....	11
d) La garantie d'admission temporaire.....	11
e) La garantie de retenue de garantie ou de dispense de retenue de garantie.....	11
f) Lettre de crédit Stand-by.....	12
V. Cas pratique : cas d'une importation par crédit documentaire	
Irrévocable et confirmé.....	12
V.1. Présentation de l'organisme d'accueil.....	12
V.1. 1. Historique de la banque CPA.....	13
V.1.2. Présentation de l'agence CPA « 365 » de Sidi Aich	14
A. Organisation de l'agence CPA « 365 » de Sidi Aich.....	14
B. La répartition des responsabilités de CPA de Sidi Aich.....	16
V.2. Etude d'un cas pratique : importation par crédit documentaire irrévocable et confirmé..	16
V.2.1. Suivi d'une opération de CREDOC.....	16
A. Présentation du contrat.....	17
A.1. Identification des parties.....	17.
A.2. Objet du contrat.....	17
A.3. Date de signature et d'entrée en vigueur du contrat.....	17
A.4. Montant et mode de livraison.....	18
B. Ouverture du dossier de domiciliation au niveau du CPA.....	18
C. La mise en place du crédit documentaire.....	19
C.1. Ouverture du crédit documentaire.....	19
C.2. Traitement du crédit documentaire.....	19
C.3. L'émission du crédit documentaire.....	20
C.4. Réalisation du crédit documentaire.....	20
D. Récapitulatif du déroulement du crédit documentaire.....	21
V.2.2. Evolution du crédit documentaire au niveau du CPA.....	23
Conclusion générale.....	25
Bibliographie	
Liste des tableaux, figures et schémas	
Table des matières	

Annexes

ANNEXES

CACHET DE LA MAISON

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE

AU
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
Siège Social : 2 Boulevard Colonel Amirouche

ALGER

AGENCE ou SUCCURSALE

A le 197

Messieurs:

Nous vous prions d'ouvrir par

(1) télégramme
lettre un crédit documentaire (1) (2)
lettre avion

a) Révocable
b) Irrévocable
c) Irrévocable et confirmé.

pour la somme de

auprès de

en faveur de

qui devra être avisé par (1) télégramme

utilisable par traite à (1) lettre

sur vue

payable à jour de vue

crédit valable jusqu'au (3) à

contre remise des documents suivants

- facture commerciale en exemplaires

- jeu complet de connaissement | on board | établis à l'ordre de

reçu pour embarquement | notify

fret payé/payable à destination

(6) police/certificat d'assurance couvrant les risques suivants

le tout se rapportant à l'expédition en (1) une fois de (4)
plusieurs

Acheteurs

Assurance couverte par (1) Vendeurs

Embarquement (5) destination :

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

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

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

De convention expresse les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre (7) ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque motif que ce soit.

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

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

Pour toutes les conditions non prévues ci-dessus, votre Etablissement se conformera au règlement uniforme relatif aux crédits documentaires : établi par la Chambre Internationale de Commerce, sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays où l'opération se déroulera et qui n'aurait pas adopté les Règles ou Usances uniformes.

Recevez Messieurs, nos salutations distinguées.

Signature :

- (1) Barrer la mention inutile.
- (2) a) Révocable (simple avis sans engagement).
- b) Irrévocable (sans engagement de votre correspondant).
- c) Irrévocable et confirmé avec engagement de notre correspondant.
- (3) Indication de la date et lieu.
- (4) Marchandises, qualité, prix, conditions (CIF, FOB Franco).
- (5) Lieu et date extrême d'embarquement.
- (6) A supprimer si l'assurance est couverte par les acheteurs.

Model



Versement de M.:

دفع من السيد (ة):

لحساب رقم
Pour compte N°

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

de M.

السيد(ة)

المبلغ المدفوع Somme Versée		المبلغ المطلوب Somme Demandée		
الأوراق Billets	2 000 DA			
	1 000 DA			
	500 DA			
	200 DA			
	100 DA			
Billets	50 DA			
	20 DA			
	10 DA			
	5 DA			
	القطع Pièces	200 DA		
100 DA				
50 DA				
20 DA				
10 DA				
5 DA				
2 DA				
1 DA				
0.50 DA				
0.20 DA				
Pièces	0.10 DA			
	0.05 DA			
	0.02 DA			
	0.01 DA			
	Total			

Le: _____ في

Signature:

الإمضاء:

القرض الشعبي الجزائري

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE
SIEGE SOCIAL : 2, Bd Colonel Amirouche

A le 19

ALGER

AGENCE OU SUCCURSALE

[Empty box for Agency or Branch]

DESTINATAIRE

[Empty box for Beneficiary]

CREDIT DOCUMENTAIRE N°

DUPLICATA

D'ordre de
pour compte de
nous ouvrons un
en faveur de

CREDIT DOCUMENTAIRE REVOCABLE/IRREVOCABLE

Pour un montant (maximum / environ)
utilisable
contre remise / accompagné des documents suivants :

concernant

Lieu d'embarquement
Expéditions partielles autorisées / interdites.
Ce crédit est valable jusqu'au
auprès de

Destination
Transbordement autorisé / interdit
pour présentation pour

Veillez notifier à
sans ajouter / en ajoutant votre confirmation
Modalités de remboursement :

par câble / courrier l'ouverture de ce crédit

Instructions pour l'envoi des documents :

Veillez agréer nos salutations distinguées.

CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

MODEL

A DONNEUR D'ORDRE

Nom : _____
 Adresse : _____
 agissant pour son compte (1) Nationalité : _____
 pour le compte de (1)
 Nom : _____ résident (1)
 Adresse : _____ non résident (1)

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

GROUPE I : Achat de Marchandises

Pays d'origine des marchandises

a) Importation

F.O.B. C.A.F. F.D.D. (FRANCO DESTINATION DEDOUANE)

- (1) Régulée après expédition
- (1) réglée avant expédition (acompte autorisé)

(1) Numéro du dossier de domiciliation : _____

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

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

Pays de résidence du créancier étranger

Précisions sur la nature de l'opération :

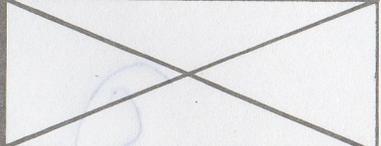
GROUPE III : Annulations de cessions antérieures

Pays de résidence du débiteur étranger initial :

(ou de destination des marchandises)

Référence à l'opération initiale de cession

2 DESTINE AU GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE.

E	Cadre réservé à la Banque Centrale	D	Bordereau E N° _____	
			N° de la formule _____	
	1		C EXECUTION DE L'ORDRE	
			1, Date de prélèvement sur le marché 2, Désignation de la devise 3, Cours appliqué	
2				
3				
4		4 Montant de PRELEVEMENT sur le marché		
				

Model

CACHET et NUMERO d'immatriculation de l'intermediaire agréé ;



Résumé

Tout au long de notre travail, on a essayé d'exposer une partie d'un vaste domaine du commerce international en tentant de clarifier l'un des principaux instruments et techniques de paiement liés au financement des opérations commerciales internationales à savoir, le crédit documentaire (CREDOC). Ainsi, l'objet de ce travail de recherche est de répondre à la problématique suivante : Comment les banques interviennent-elles afin de limiter les risques liés aux opérations du commerce international ? Et afin de répondre au mieux à cette problématique, nous avons adopté une démarche méthodologique qui repose sur une analyse théorique et une étude concrète réalisée au niveau de la banque CPA, agence n° 365 de sidi Aich, où nous avons essayé d'expliquer la procédure de déroulement d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé, en se basant sur les informations et données disponibles sur le lieu de notre stage. Le crédit documentaire ne permet pas au client de se couvrir contre tous les risques liés à l'opération du commerce international. Les résultats de notre étude montrent que malgré les avantages du « CREDOC », néanmoins il reste un moyen très complexe et coûteux, son usage induit à des risques et il demande d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.

Mots clés : Crédit documentaire, remise documentaire, risque, garanties.

Abstract

Throughout our work, we tried to expose a part of a vast field of international trade by trying to clarify one of the main instruments and payment techniques related to the financing of international commercial operations namely, the documentary credit (CREDOC). Thus, the purpose of this research is to answer the following question: How do banks intervene to limit the risks associated with international trade operations? And in order to best respond to this problem, we adopted a methodological approach based on a theoretical analysis and a concrete study carried out at the bank CPA, agency No. 365 Sidi Aich, where we tried to explain the procedure for conducting an irrevocable and confirmed documentary credit, based on the information and data available on the place of our internship. The documentary credit does not allow the client to hedge against all risks related to the operation of international trade. The results of our study show that despite the advantages of "CREDOC", nevertheless it remains a very complex and expensive means, its use induces risks and it asks to be vigilant not to end up in situations undesirable for the future. importer and the exporter.

Keywords: Documentary credit, documentary remittance, risk, guarantees.

ملخص

خلال عملنا، حاولنا الكشف عن جزء من مجال واسع من التجارة الدولية من خلال محاولة توضيح أحد الأدوات الرئيسية وأساليب الدفع المتعلقة بتمويل العمليات التجارية الدولية، أي الائتمان المستندي (CREDOC). وبالتالي، فإن الغرض من هذا البحث هو الإجابة على السؤال التالي: كيف تتدخل البنوك للحد من المخاطر المرتبطة بعمليات التجارة الدولية؟ ولكي نستجيب على أفضل وجه لهذه المشكلة، اعتمدنا منهجاً منهجياً يستند إلى تحليل نظري ودراسة ملموسة أجريت في بنك CPA، الوكالة رقم 365 سيدي عايش، حيث حاولنا شرح إجراءات إجراء اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء وموثق، استناداً إلى المعلومات والبيانات المتوفرة حول مكان التدريب الخاص بنا. لا يسمح الائتمان المستندي للعميل بالتحوط ضد جميع المخاطر المتعلقة بتشغيل التجارة الدولية. تظهر نتائج دراستنا أنه على الرغم من مزايا "CREDOC"، إلا أنها لا تزال وسيلة معقدة ومكلفة للغاية، إلا أن استخدامها يحث على المخاطرة، ويطلب من اليقظة ألا ينتهي بها المطاف في حالات غير مرغوب فيها في المستقبل للمستورد والمصدر.

الكلمات المفتاحية: الائتمان المستندي التحويلات المستندية، المخاطرة، الضمانات