

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE
LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE**

UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIES, COMMERCIALES

ET DES SCIENCES DE GESTION

DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION

MEMOIRE DE FIN DE CYCLE

En vue d'obtention du diplôme de Master II en Sciences de gestion

Spécialité : Management bancaire

Thème

**Le financement du commerce extérieur par le crédit
documentaire au niveau de la BEA**

Agence N°34 (Tizi –Ouzou)

Réalisé par :

- DOUFENE Lamia
- BELOUNIS Lydia

Dirigé par :

M^{me} SI MANSOUR Farida

Soutenu le 17/09/2024 devant le jury composé de :

Présidente :	Dr. BISSALAH KISSOUM Karima	MCB	UMMTO
Examinatrice :	Mme. BOURAIB BOUROKBA Rafika	MAB	UMMTO
Rapporteure :	Dr. SI MANSOUR Farida	MCB	UMMTO

PROMOTION 2023/2024

REMERCIEMENTS

- ❖ *Nous tenons à remercier tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce travail notamment*

- ❖ *Notre promotrice Mme Si MANSOUR Farida enseignante à la faculté des sciences de gestion de l'université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou pour son aide et assistance.*

- ❖ *Le directeur d'agence de la BEA Agence (34) de Tizi-Ouzou, Ainsi que notre encadreur Mm LAZRI pour tous les efforts fournis dans le but de nous familiariser avec cette technique de paiement étudiée*

- ❖ *Les membres du jury qui ont accepté de lire et d'évaluer notre mémoire*

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail :

*A mes très chers parents qui m'ont guidé durant les
moments*

Les plus pénibles de ce long chemin.

A mes chers frères Moumouh et Azedine

A ma chère sœur Malha et sa petite Fille Malika

A tous mes Amis particulièrement Djamila et Nadia

D.Lamia

DEDICACES

Je dédie ce modeste travail :

A mes très chers parents qui m'ont guidé durant les

Moments

Les plus pénibles de ce long chemin.

A mes chers frères

Mes chères Sœurs

A mon fiancé Chérif

A tous mes Amis

B.Lydia

Sommaire

Introduction Générale.....	12
-----------------------------------	-----------

CHAPITRE I : Présentation du commerce extérieur

Section 1 : Aperçu général sur les banques	15
---	-----------

Introduction.....	15
-------------------	----

1. Définition de la banque :.....	15
-----------------------------------	----

2. Les différents types de banques :	16
--	----

3. Le rôle de la banque :.....	18
--------------------------------	----

4. Les fonctions de la banque :.....	20
--------------------------------------	----

Section 2 : Présentation du commerce extérieur	22
---	-----------

1. Les concepts de base du commerce international	22
---	----

2. Analyse organisationnelle des échanges internationaux :.....	23
---	----

3. Les théories du commerce extérieur :.....	26
--	----

Section 3 : Le financement du commerce extérieur dans les banques	30
--	-----------

1. Définition du financement du commerce extérieur	31
--	----

2. Le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur :.....	31
---	----

Section 4 : Les Eléments Fondamentaux Des Opérations Du Commerce

International.....	32
---------------------------	-----------

1. Le contrat de commerce international :	33
---	----

2. Le contrat électronique :	38
------------------------------------	----

3. Le règlement des différends :.....	39
---------------------------------------	----

4. Les incoterms :	39
--------------------------	----

5. Les documents utilisés dans le commerce extérieur :.....	43
---	----

CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

Introduction.....	53
-------------------	----

Section 01 : Les instruments de paiements à i international.....	53
---	-----------

1.1. Le chèque	53
----------------------	----

1.2. Le virement international.....	56
1.3. Le billet à ordre	61
1.4. Les limites des instruments de paiement	63
Section 2 : les techniques de paiement de financement à l'international.	64
1. Les techniques documentaires.....	64
2. Les types du crédit documentaire.....	65
3. La remise documentaire.....	71
4. Transfère libre (l'encaissement simple	73
5. Les moyens de paiement et de financement du commerce extérieur	75
6. Moyens de financement à l'importation	77
Section 3 : Généralité sur le crédit documentaire	80
1. Les acteurs de crédit documentaire	80
2. Les types du crédit documentaire	81
3. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire.....	85
4. La domiciliation bancaire	86
Conclusion	93
Chapitre 3 : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA	
Section 1. Présentation générale de la BEA.....	95
1 Historique et présentation du la banque BEA	95
1.1 Historique.....	95
1.2 Présentation succincte de la banque extérieure d'Algérie	96
1.3 Les missions de la BEA	96
1.4 L'organigramme de l'agence BEA N34 Tizi-Ouzou.....	97
1.5 Présentation succincte de la banque extérieure d'Algérie	99
1.6 Les missions de la BEA	100
Section 2 : étude d'un crédit documentaire à l'importation au sien de la BEA agence 34 TIZI OUZOU	103
1 Financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sien de la BEA de TIZI OUZOU	104
1.1 1déterminé des éléments entrants dans le contrat	104

1.2	les conditions d'ouverture du crédit documentaire : ces conditions peuvent être énumérées comme suite :	104
1.3	L'inscription au site de pré domiciliation	105
1.4	Le déroulement d'une pré domiciliation.....	105
1.5	La domiciliation bancaire	105
1.6	La demande d'ouverture de crédit documentaire (voir annexe N°6)	109
	Conclusion	115
	Conclusion Générale :	117
	Bibliographie	120
	Table des matières.....	125

Liste des figures

Schéma 1:le crédit documentaire révocable	66
Figure 2:Schéma les formes d'encaissements simples.....	74
Schéma 3:le crédit documentaire révocable	82
Figure 4:exemple de domiciliation de la banque Extérieur d'Algérie	90

Liste des tableaux

Tableau 1 : Obligations des parties :	36
Tableau 2:banque extérieure d'Algérie BEA agence 34 Tizi Ouzou.....	107

Liste des abréviations

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BM : Banque Mondiale

CCI : Chambre du Commerce International

CI : Commerce International

CMR : Calcul des Commissions de Règlements

CREDOC : Crédit Documentaire

DCE : Direction du Commerce Extérieur

DOE : Direction des Opérations avec l'Etranger

DZA : Dinar Algérien

EUR : Euro Européen

FDI : Fiche de Déclaration à l'Importation

FDIP : Fiche de Déclaration d'Importation du Produit

FMI : Fonds Monétaire International

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

IMPORT : Importation

INCOTERM : International Commercial Terms

LTA : Lettre de Transport Aérien

OMC : Organisation Mondiale de Commerce

REMDOC : Remise Documentaire

RUU : Règles et Usances Uniformes

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication

TVA : Taxes sur la Valeur Ajoutée

USD : Dollar American

Introduction Générale

INTRODUCTION GÉNÉRALE

Dans chaque économie à travers le monde, les entreprises sont constamment confrontées à un besoin de capitaux pour financer leurs diverses initiatives, maintenir leur position sur le marché et stimuler leur croissance. En réalité, pour conduire ses opérations, une entreprise doit avant tout engager des dépenses avant de générer des revenus. Ceci inclut des activités telles que l'acquisition d'actifs matériels, l'achat de matériel et de fournitures, et la provision pour les salaires du personnel.

À l'issue de la production et la commercialisation, les recettes seront encaissées après la réalisation des ventes. Donc, il y a un décalage entre l'encaissement et le paiement, ce décalage va créer des besoins de financement que l'entreprise devra couvrir, en se procurant des fonds selon différentes modalités.

Parmi les choix qui se présentent à l'entreprise, la banque est, par excellence, la première source de financement à laquelle elle peut recourir. Ce choix est motivé par la panoplie de services offerts par les banques, qui peuvent couvrir aussi bien les besoins de fonctionnement que ceux d'investissement.

La banque a toujours été considérée comme un univers fermé, une activité obscure, complexe dont la sophistication croissante de l'opération demeure réservée à un cercle restreint de spécialistes et de professionnels. Et pourtant, la banque est au cœur de l'économie nationale.

La banque est une entreprise particulière, dénommée aussi établissement de crédit, qui reçoit les dépôts d'argent de ses clients et leur accorde des prêts. Au sein de la banque, les opérations bancaires avec l'étranger représentent une tâche très délicate exigeant un suivi rigoureux de la part des responsables du fait notamment de l'évolution de la réglementation en la matière

Dans le cadre de la réalisation de ce travail sur le crédit documentaire, et aussi répondre à notre problématique citée ci-dessus, nous allons essayer de répondre à quelques interrogations: « **Le crédit documentaire est-il l'instrument de paiement le plus efficace dans le financement du commerce international ?** »



INTRODUCTION GÉNÉRALE

Et afin d'apporter des réponses il est impératif de répondre aux sous questions suivantes:

- 1) En quoi consiste le crédit documentaire ?
- 2) Quels sont les éléments fondamentaux du commerce extérieur ?
- 3) quels sont les instruments et techniques de paiement à l'international ?
- 4) Quel est le mécanisme du crédit documentaire ?

Et afin d'aborder et de répondre à la problématique on peut poser les hypothèses suivantes:

- 1) Le crédit documentaire est le moyen le plus utilisé à travers le monde.
- 2) Le crédit documentaire est le plus efficace de tous les autres moyens de paiement.

CHAPITRE I

Présentation du commerce
extérieur

Section 1 : Aperçu général sur les banques

Introduction

Dans le domaine financier, le secteur bancaire agit comme l'épine dorsale de l'entreprise moderne. Le développement économique d'un pays dépend principalement de son système bancaire. En effet, les banques sont essentielles à notre économie. La principale fonction des banques consiste en la réserve de l'argent des titulaires de comptes et l'utiliser en le prêtant à d'autres personnes qui peuvent ensuite les utiliser pour financer des entreprises.

De ce fait, nous aborderons dans cette section quatre points essentiels qui sont :

- ✓ La définition de la banque.
- ✓ Les types de banque.
- ✓ Le rôle de la banque.
- ✓ Les fonctions de la banque.

1. Définition de la banque :

Les banques ont un rôle spécifique dans le cycle économique. L'importance des besoins des agents économiques en matière d'investissement donne à l'épargne un rôle stratégique dans la politique de financement de ces opérations.

Il existe plusieurs définitions de la banque, parmi les principales définitions nous citons :

1.1. Définition économique :

« Une banque est une entreprise qui collecte des fonds du public, sous forme de dépôts ou d'épargne, et les réinvestit en accordant des crédits et en effectuant diverses opérations financières. Elle gère et met à disposition de ses clients des moyens de paiement tels que les chèques, les cartes bancaires et les virements. Elle joue également le rôle d'intermédiaire sur les marchés financiers, facilitant les échanges entre les émetteurs d'actions et d'obligations (entreprises, État, collectivités locales) et les investisseurs (épargnants, fonds communs de placement, caisses de retraite, compagnies d'assurances). De plus, elle crée de la monnaie en accordant des prêts et en achetant des titres émis par des agents non financiers (comme des traites ou des effets de commerce) ».1

1 Pierre Bezbakh et Sophie Gerardi , « Dictionnaire de l'économie », Edition Larousse 2011 , P117-118

La banque peut aussi être définie comme suit : « Les banques sont des organismes qui gèrent dans leurs passifs les comptes de leur clientèle, lesquels peuvent être utilisés par chèque ou virement dans la limite de la provision disponible. Elles sont prestataires de services, assurant les règlements et les transferts de fonds. Elles distribuent également des crédits ».

1.2. Définition juridique :

Dans une définition plus juridique, « les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement des opérations de banque telle que définie par La loi et qui sont soumises aux dispositions législatives et réglementaire correspondants »²

Aux termes de la loi 10-90 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et le crédit, sont considérées comme banques toutes personnes morales qui ont pour profession habituelle les opérations de banque qui sont :

- La collecte des fonds publics ;
- L'octroi des crédits ;
- La mise à disposition de la clientèle des moyens de paiement et la gestion de ceux-ci.

2. Les différents types de banques :

Les banques œuvrent dans le domaine du commerce de l'argent et dans la réalisation des opérations et interventions monétaires sur les marchés financiers. Il en existe plusieurs qui peuvent être classées en différentes catégories selon leur statut juridique et leurs activités. La découverte de ces catégories permet de mieux connaître les principales activités et les rôles d'une banque. Il existe plusieurs catégories de banques à savoir :

2.1. Selon les apporteurs de capitaux :

Selon ce critère, on distingue :

² Article 110 à 113 de la loi n°90-10 du 14 avril 1990 Relative à la monnaie et au crédit. Amour O, Kab Y ; Financement des investissements, mémoire master, en science de gestion, option : Finance d'entreprise, université de Bejaia, 2014, pp 19-21.

- Les banques publiques

Dans ces banques l'État est propriétaire de la totalité des actions, il prend part à toutes les décisions.

Exemple : la BNA ; la BEA ...en Algérie et la banque postale, la caisse des dépôts et les crédits municipaux en France

- Les banques privées :

Une personne ou un groupe de personne, est propriétaire des actions. Elles peuvent avoir la forme d'une société anonyme. Les décisions sont prises par les actionnaires qui ont un titre de propriété sur la banque.

- Les banques mixtes :

Une participation publique et privée combinée. L'État comme les particuliers qui sont actionnaires ont le même droit de décision dans cette banque.

2.2.Selon l'extension du réseau :

Sur la base de ce critère, on distingue trois catégories de banques : les banques à réseaux, les banques sans réseaux et les banques à distance.

- Banque à réseaux : Ce sont des banques qui ont plusieurs agences sur le territoire.

- Banque sans réseaux : Ce sont des banques uniques qui n'ont pas des agences.

- Banque à distance : Ce sont des banques à accès sur internet.

2.3.Selon la nature de l'activité :

2.3.1. Banque de dépôt ou banque commerciale :

Les banques de dépôt, sont définies comme étant des banques dont l'activité principale consiste à octroyer des crédits et recevoir des dépôts de fond à vue ou à terme. Elles sont spécialisées dans le financement des opérations à court terme et à moyen terme. Elles

travaillent essentiellement avec leurs clients, particuliers, professionnels et entreprise. Elles reçoivent des dépôts et accordent des prêts.

2.3.2. Banque d'investissement ou banque d'affaire :

Ce sont des banques qui sont spécialisées principalement dans le financement des opérations à long terme. Elles travaillent essentiellement sur les marchés, elles s'occupent aussi d'assurance et d'autres activités financières comme l'achat et la vente des titres. Elles octroient des crédits dont la durée est égale à deux ans, elles doivent affecter des ressources stables, fonds propres ou produits d'émission obligataire à l'exclusion des dépôts. Elles n'ont

D'ailleurs le droit de recevoir des dépôts que d'une clientèle industrielle ou commerciale, et ne peuvent pas consentir des crédits qu'aux entreprises dont lesquelles elles ont une participation.

2.3.3. Banque universelle ou banque généraliste :

Ce sont des banques qui exercent toutes les activités, c'est-à-dire qui n'ont pas de spécialité. Elles sont appelées aussi des banques généralistes. Ce sont de grands conglomérats financiers regroupant les différentes banques : les banques de détail, des banques de financement et d'investissement et banque de gestion d'actifs.

2.3.4. Banque Islamique :

Le système bancaire islamique est basé sur des préceptes de l'islam, il est organisé autour de trois principes fondamentaux :

- Interdiction de fixation de taux d'intérêt ;
- Partage de profit ou des pertes résultant d'investissement ;
- Promotion des investissements productifs, créateur de richesses et d'emplois.

3. Le rôle de la banque :

Une multitude de chercheurs ont essayé de définir le rôle exercé par les banques dans l'économie. La résultante de ces travaux était une diversité d'opinions concernant le rôle de ces institutions financières, en s'intéressant à quelques exemples de chercheurs pour présenter leurs réflexions dans ce sujet.

Selon Smith (1776)³, Les banques jouent un rôle important au niveau microéconomique. Elles sont le lieu du mécanisme de régulation du crédit offert. Elles sont un maillon central, car elles doivent jouer un rôle essentiel d'évaluateur et de contrôleur des emprunteurs. En effet, le bien-être social et la croissance passent nécessairement par une bonne organisation du marché de crédit. Ceci se fait grâce à une sélection des financements les moins risqués pour garantir le remboursement du capital prêté.

Cette activité d'octroi des crédits est la vocation principale des banques. C'est pourquoi leur rôle est déterminant dans la minimisation des risques bancaires, à travers la sélection des « marchands prudents ».

Selon Fisher (1935)⁴. Les banques constituent des intermédiaires financiers qui font redistribuer la monnaie entre les agents qui opèrent sur le marché : donner la liquidité renoncée par un individu à un autre qui désire sa consommation immédiate en rémunérant le premier et l'intermédiaire (qui est la banque) moyennant des intérêts. L'ensemble des banques forme un marché qu'on appelle « marché des prêts ». Sur ce marché vont se déterminer les opportunités de prêts et les taux d'intérêts.

Les banques, remplissent des rôles irremplaçables dans l'allocation des ressources, elle offre à ses clients la sécurité contre le risque de perte ou de vol comme elle joue le rôle d'informateur et de conseiller, on peut identifier le rôle de la banque dans ce qui suit :

3.1.La banque traite l'information :

Les banques et leurs clients, particuliers et entreprise, entretiennent des relations de long terme, ce qui signifie que la relation banque-client est une relation durable. En effet les deux parties ont tout intérêt à la stabilité de cette relation, car autres raisons évidentes des commodités, le crédit signifie confiance et cette confiance ne peut se manifester qu'à l'issue d'une longue période de contrats fréquents. De ce fait, les banques accumulent sur leurs clients, déposants et emprunteurs, des informations dites prisées, qu'elles sont les seuls à

³ DIATKINE.S, « les fondements de la théorie bancaire : Des textes classiques aux débats contemporains », DUNOD, paris 2002, p1

⁴ FISHER.I, « 100 Money », New York Aelphi ; réédité in The Works of Irving Fisher Vol 11

détenir, comme par exemple, les incidents de paiement, les besoins de financement, la compétence des dirigeants d'une entreprise.

Les banques ne divulguent pas ces informations, elles les conservent pour elle-même et les utilisent pour affirmer leur connaissance des clients et pour leur vendre les produits dont ils ont besoin. Nous observerons que les clients sont avertis de la non divulgation des informations les concernant et que cela les incite à révéler à leurs banquiers toutes les données utiles à la bonne marche de leurs relations. Avant qu'une banque accorde un crédit à un client, l'opération doit être analysée comme une signalisation à distinction des tiers,

Banquiers estime que l'emprunteur est « un bon risque », la réputation de l'emprunteur est confortée.

3.2. La banque et l'assurance de liquidité :

Les contrats de dépôts comme ceux de crédit fournissent aux clients une assurance de liquidité.

3.2.1. Les dépôts bancaires :

Les ménages font preuve d'une préférence pour la liquidité et d'une aversion plus ou moins manifeste pour le risque. Le dépôt bancaire est un actif parfaitement liquide. Divisible en unités de faible montant, il est accepté par tous comme moyen de paiement d'autant plus qu'il est associé des modes de transfert commodes comme le chèque, le virement ou le paiement par carte bancaire. Des systèmes de compensation assurent la transférabilité entre banque des dépôts collectés. Enfin, ces actifs présentent un risque en capital faible et ne se manifestant qu'en cas de faillite de l'établissement de crédit.

3.2.2. Les crédits bancaires :

Le contrat de crédit garantit à l'emprunteur une fourniture immédiate de liquidités pour engager sans délai des dépenses. Ainsi, c'est l'imperfection des marchés qui explique l'existence d'intermédiaires financiers et la spécificité de l'un d'eux, la banque, qui réduit les coûts et l'incertitude en transformant l'information et les risques en liquidités.

4. Les fonctions de la banque :

Parmi les principales fonctions de la banque, on distingue :

4.1. La collecte de dépôt :

La collecte des dépôts est une mission essentielle des banques, elle représente un enjeu considérable pour chaque établissement, car elle détermine pour chaque banque sa part de marché, sa capacité à distribuer des crédits, sa trésorerie, son rôle sur le marché en tant que prêteur ou emprunteur.

La collecte des dépôts s'est développée à la fois grâce à une série d'éléments techniques et commerciaux : mensualisation totale des salaires qui oblige les salariés à ouvrir un compte bancaire, paiement très fréquent par chèques ou par virement pour toute une série d'opérations, ouverture des guichets bancaires qui rapproche le client de sa banque.

4.2. Distribution du crédit :

La distribution des crédits est l'activité principale des banques. Les banques ne distribuent des crédits que si elles disposent de dépôts suffisants. Lorsqu'elles n'ont pas les ressources nécessaires, elles peuvent faire appel au marché interbancaire, au marché obligataire, au marché des titres négociables ou à la Banque centrale pour se refinancer.

La loi 86/12 du 19 août 1986 10 définit le crédit comme étant tout acte par lequel un établissement habilité à cet effet met ou promet de mettre temporairement et à titre onéreux des fonds à la disposition d'une personne morale ou physique pour le compte de celle-ci, un engagement par signature. On peut les classer comme suite :

- ✓ Les crédits aux entreprises : Crédits de fonctionnement et crédits d'investissement
- ✓ Les crédits aux particuliers : Crédits de trésorerie et crédits de l'habitat ou crédits immobiliers.

Les opérations de placements ainsi que la gestion et le suivi d'un portefeuille de la valeur pour le compte de sa clientèle et /ou pour son propre compte.

4.3. Les opérations de trésorerie :

L'activité de la banque est basée sur la monnaie dont les mouvements sont de différents sens. C'est pour ces raisons que la notion de trésorerie est fondamentale dans son activité et sa gestion. Ainsi, elle se trouve sollicitée par ses clients pour le recouvrement de valeur au niveau national et international.

Afin de prendre les opérations de trésorerie au sens large, il faut inclure les opérations effectuées par la banque au niveau des marchés monétaires en tant qu'offreurs ou demandeurs de fonds.

Section 2 : Présentation du commerce extérieur

Le commerce international fait référence aux activités d'achat et de vente de produits qui ont lieu entre les différentes régions économiques d'un pays. Il représente un dynamisme notable, dans le sens où les produits fabriqués dans une région sont vendus et consommés dans une autre. Ce type de commerce se divise en commerce d'importation, d'exportation et de transit.⁵

De ce fait, nous aborderons dans cette section trois points essentiels qui sont :

- ✓ Les concepts de base du commerce extérieur
- ✓ Analyse organisationnelle des échanges internationaux
- ✓ Les théories classiques du commerce international

1. Les concepts de base du commerce international

Le commerce international englobe tous les échanges de biens et services entre une nation et le reste du globe. Ces échanges comprennent non seulement des produits, mais également des services et des capitaux. Le commerce international comprend tous les aspects relatifs aux importations et aux exportations d'une nation. Cela peut comprendre diverses étapes des opérations d'importation et d'exportation telles que l'étude du marché, la prospection, la négociation, la vente, la logistique, le transport, etc.⁶

1.1 Importation :

Dans un contexte économique, le terme "importation" renvoie à l'acte d'acheter des marchandises en provenance d'autres pays. Ces marchandises peuvent être soit des biens de consommation courante, soit des éléments de capital destinés à des investissements.⁷

1.2 Exportation :

D'autre part, "exportation" est le terme économique utilisé pour désigner la vente de marchandises à d'autres pays. Ces produits commercialisés peuvent être des biens de

⁵ BEITONE (A) et autres « dictionnaire des sciences économiques », 2^{ème} édition, p.60.

⁶ RAINELLI (M) « le commerce international » collection repères, édition la découverte, 2003, p 262.

⁷ Dictionnaire général du commerce international, Grand Alger-Livres édition et Kamal Chérit, p 107

consommation courante ou des biens de capital destinés à l'investissement. L'exportation est un outil essentiel pour obtenir des devises étrangères.⁸

2. Analyse organisationnelle des échanges internationaux :

L'expansion du commerce international requiert l'existence d'un cadre institutionnel approprié qui assure la liberté et la sécurité des transactions. En outre, il est crucial que les acteurs impliqués dans ces échanges aient accès à des mécanismes de soutien dans leur pays d'origine pour faciliter leur entrée sur les marchés à l'étranger.

2.1 L'organisation Mondiale du Commerce (OMC) :

Le but premier de l'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GAAT), instauré en 1947, était de promouvoir le libre-échange et le multilatéralisme en se dirigeant graduellement vers l'élimination complète des droits de douane et l'abolition de toute barrière non tarifaire. Cet accord a été remplacé en 1995 par l'OMC, une institution qui vise à réguler les échanges internationaux.⁹

Cette organisation a vu le jour lors de la clôture des travaux de l'Uruguay Round à Marrakech en 1993, mais n'a commencé à fonctionner officiellement qu'à partir du 1er janvier 1995. L'objectif principal de l'OMC est de faciliter les opérations des manufacturiers de biens et services, ainsi que des exportateurs et importateurs dans l'exercice de leurs activités.

2.2 La chambre de commerce international (CCI) :

Fondée en 1919, la Chambre de commerce internationale (CCI) est une organisation non gouvernementale dont la mission est de soutenir les activités commerciales à l'échelle mondiale. Elle réunit de nombreux acteurs économiques, y compris des milliers d'organisations et d'entreprises, présents dans plus de 130 pays, dans le but de stimuler le commerce et l'investissement à travers le monde. Cette entité est chargée d'établir les normes qui régissent le commerce international et offre une gamme de services essentiels dans la pratique.

La mission principale de la CCI est de promouvoir un environnement commercial favorable en établissant des règles et des normes régissant les échanges commerciaux internationaux. Ces règles sont essentielles pour assurer la stabilité et la prévisibilité du

⁸ Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » école supérieure du commerce et comptabilité et d'informatique Alger, promotion 2010

⁹ www.wto.org, consulté le 25.05.2021.

commerce mondial. De plus, la CCI propose une gamme de services pratiques visant à soutenir les entreprises dans leurs activités commerciales à l'échelle internationale.¹⁰

De plus, la CCI publie une série de règles et de directives relatives aux transactions commerciales internationales.

Ces publications comprennent des brochures détaillant les procédures et les meilleures pratiques pour divers aspects du commerce international, tels que :

- ✓ Les crédits documentaires.
- ✓ Les encaissements documentaires.
- ✓ Les termes commerciaux internationaux (Incoterms).
- ✓ Les remboursements interbancaires.
- ✓ Les garanties et cautions internationales.

2.3 La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) se concentre sur l'amélioration de l'intégration des pays les moins développés dans le système commercial international. Elle agit comme un forum où les nations, qu'elles soient développées ou en développement, peuvent dialoguer et coopérer pour promouvoir le commerce équitable et le développement économique inclusif. La CNUCED est un forum de discussion privilégié entre les nations du Nord et du Sud.

La CNUCED a été à l'avant-garde de plusieurs initiatives importantes visant à soutenir les pays les moins avancés. Par exemple, elle a joué un rôle essentiel dans la création du Système Généralisé de Préférences (SGP), qui accorde des avantages commerciaux unilatéraux aux pays en développement en leur permettant d'exporter certains produits vers les économies développées à des conditions préférentielles.

En outre, la CNUCED a travaillé sur des accords régissant les montants des aides publiques au développement, encourageant ainsi une distribution plus transparente et efficace

¹⁰ www.iccwbo.org, consulté le 25.05.2021.

des ressources financières destinées à soutenir le développement économique des pays les moins avancés.

Dans l'ensemble, la CNUCED joue un rôle vital en promouvant un système commercial mondial plus inclusif et équitable, où les pays les moins développés ont la possibilité de participer pleinement et de bénéficier des avantages du commerce international¹¹

2.4 L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique (OCDE) :

OCDE elle est Établie après la Seconde Guerre mondiale dans le cadre du Plan Marshall pour aider à la reconstruction de l'Europe, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a progressivement élargi son mandat pour devenir un centre d'étude et d'analyse des politiques économiques. ¹²

Aujourd'hui, elle se concentre sur la recherche, l'analyse et la recommandation des meilleures pratiques en matière de politiques économiques et sociales pour ses pays membres, principalement les économies développées. En tant que forum international de coopération, l'OCDE facilite également le dialogue et l'échange de connaissances entre les gouvernements, les chercheurs et les experts, contribuant ainsi à promouvoir une croissance économique durable, l'innovation et le bien-être social.

2.5 Le Fond Monétaire International (FMI) :

Le Fonds Monétaire International (FMI) a été créé lors de la conférence de Bretton Woods en 1944 dans le but de favoriser la stabilité financière mondiale. Son rôle principal consiste à fournir une assistance technique et financière aux pays membres qui rencontrent des difficultés économiques. Cette assistance peut prendre différentes formes, telles que des conseils sur la politique économique, des programmes de réforme structurelle et des prêts financiers pour aider à stabiliser les économies nationales et à résoudre les problèmes d'endettement. En échange de cette aide, les pays bénéficiaires doivent généralement mettre en œuvre des réformes économiques et financières recommandées par le FMI.¹³

2.6 La banque mondiale (BM) :

La Banque Mondiale, établie simultanément avec le FMI, comprend deux principales entités : la BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement), qui se

¹¹ www.unctad.org, consulté le 25.05.2021.

¹² www.oecd.org, consulté le 25.05.2021

¹³ www.imf.org consulté le 27.05.2021.

concentre sur le financement des projets d'infrastructure, et l'AID (Association Internationale pour le Développement), qui offre des prêts à des conditions avantageuses aux pays en développement¹⁴

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

La Banque Européenne pour la Recherche et le Développement (BERD), établie en 1961, a pour objectif d'apporter un soutien financier et technique aux pays d'Europe centrale et orientale engagés dans des processus de démocratisation et de transition vers une économie de marché. Son mandat comprend le financement de projets visant à renforcer les infrastructures, à promouvoir le développement du secteur privé et à encourager les réformes économiques et institutionnelles nécessaires à une croissance durable et à un développement équilibré dans ces pays.¹⁵

3. Les théories du commerce extérieur :

Les exportations et les importations constituent ce que l'on a coutume d'appeler les échanges extérieurs. Leur influence sur la croissance économique dépend de degré d'ouverture du pays. Les théories du commerce extérieur cherchent à expliquer les flux d'échanges entre nations ainsi que leur avantage à la spécialisation. Ainsi, pour ces théories, les exportations d'un pays sont liées aux avantages comparatifs détenus par ce dernier.

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

3.1 Les théories classiques du commerce international :

L'émergence de la théorie du commerce international est étroitement liée aux travaux des économistes classiques anglais pendant la période de la révolution industrielle en Grande-Bretagne. Ces penseurs, tels que David Ricardo et Adam Smith, ont examiné les motifs et les conséquences des échanges commerciaux entre les nations. Leurs analyses ont jeté les bases des principaux concepts du commerce international, tels que la théorie des avantages comparatifs de Ricardo, qui explique pourquoi les pays se spécialisent dans la production de biens et services où ils ont un avantage relatif, et l'importance des échanges internationaux pour la croissance économique. Ainsi, les idées formulées par ces économistes classiques ont contribué de manière significative à notre compréhension moderne du commerce international

¹⁴ www.worldbank.org consulté le 27.05.2021

¹⁵ ww.ebrd.com consulté le 27.05.202

et continuent d'influencer les politiques commerciales et les débats économiques contemporains.

3.1.1 La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)

La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith, élaborée en 1776, propose une approche économique dans laquelle les pays se spécialisent dans la production de biens pour lesquels ils ont un avantage en termes de coûts par rapport aux autres nations. Selon Smith, chaque pays devrait se concentrer sur la fabrication de produits qu'il peut produire plus efficacement et à moindre coût que les autres.¹⁶

Cette théorie souligne l'importance du libre-échange en encourageant les pays à acheter des biens étrangers lorsqu'ils peuvent être obtenus à un coût inférieur à celui de la production nationale. Par conséquent, les pays peuvent optimiser leurs ressources en échangeant avec d'autres nations des biens pour lesquels ils sont moins compétitifs.¹⁷

On conclut de par l'étude de cette théorie qu'Adam Smith se base sur " L'avantage absolu" qu'a la possibilité pour un pays de produire un bien avec un moins de facteurs de production que partout ailleurs dans le reste du monde.

3.1.2 La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817) :

La théorie des avantages comparatifs, développée par l'économiste britannique David Ricardo au 19^{ème} siècle, suggère que chaque pays devrait se spécialiser dans la production de biens pour lesquels il est relativement plus efficace que les autres pays, et acquérir des biens pour lesquels il est moins efficace. D'après D.R « Le commerce avec l'étranger est très avantageux pour un pays puisqu'il augmente le nombre et la variété des objets auquel on peut employer son revenu et avec abondance des denrées à bon marché, il encourage et favorise l'accumulation des capitaux »¹⁸

¹⁶ Figulizzi.Arcangelo, « Economie internationale : faits-théories-débats contemporains, éd Ellipses, Paris,2006 ,p181

¹⁷ Brahim GUENDOUI, « Relations économiques internationales »éd El Maarifa , Alger,2008,P22.

¹⁸ M.Basle ,B.Chavence ,G Leobal,F.Benhamou,Geldon et A.Lipietz « Histoire des pensées économique ».éd Dalloz,1993,P62.

Figulizzi.Arcangelo ,Op.Cit ,p188.

En termes plus simples, les nations devraient se concentrer sur leurs points forts dans le commerce, en produisant ce qu'elles peuvent faire de mieux et en échangeant avec d'autres pays pour obtenir des biens dans lesquels elles sont moins compétitives.

La théorie des avantages comparatifs stipule que chaque pays doit se concentrer sur ce qu'il fait le mieux par rapport aux autres pays. Même s'ils ne sont pas les meilleurs partout, en se spécialisant dans ce qu'ils font relativement mieux, les pays peuvent économiser des ressources et produire plus efficacement. Cela encourage le commerce entre les pays, car ils échangent ce qu'ils ont de mieux contre ce dont ils ont besoin. En fin de compte, cela stimule la production et la productivité à l'échelle mondiale.¹⁹

3.1.3 La théorie d'HOS (Heckscher, Ohlin et Samuelson):

En 1954, Wassili Leontief (1906-1999), lauréat du prix Nobel en 1973, a mené une étude pour tester empiriquement la validité du modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), qui explique les déterminants du commerce international. Selon ce modèle, chaque pays devrait se spécialiser dans la production de biens qui dépendent fortement du facteur dans lequel il est le plus abondant (capital ou travail, ressources naturelles). Leontief a analysé en profondeur la structure du commerce extérieur des États-Unis pour vérifier l'approche de la dotation factorielle. Pour ce faire, il a examiné en détail le contenu en capital et en travail des exportations américaines.²⁰

Cependant, les résultats de son étude étaient contraires aux attentes : les États-Unis exportaient principalement des biens qui nécessitaient une quantité importante de travail, alors qu'ils importaient des biens qui nécessitaient davantage de capital. Cette observation, connue sous le nom de "paradoxe de Leontief", remettait en cause les prédictions de la théorie de la dotation en facteurs.

Pour expliquer ce paradoxe, certains économistes ont suggéré que les États-Unis disposaient d'une abondance de main-d'œuvre qualifiée par rapport aux autres pays, ce qui influençait la composition de leurs échanges commerciaux.²¹

Tandis qu'ils importaient des biens nécessitant plus de capital, ce qui correspondait à leur structure économique. Cette explication met en évidence l'importance de la spécialisation

²⁰ Michel Rainelli, « le commerce international », 9^{ème} éd La Découverte, Paris, 2003, p47

²¹ Brahim GUENDOZI .Op, Cit, P27.

basée sur les compétences et les qualifications de la main-d'œuvre dans la détermination des modèles de commerce international.

3.2 Les nouvelles théories du commerce international

Les limites de la théorie traditionnelle à expliquer pleinement la réalité du commerce international ont conduit à l'émergence de nouvelles théories pour décrire les pratiques actuelles des échanges internationaux.

3.2.1 Le cycle de vie du produit de Vernon (1966)

Le cycle de vie du produit, proposé par Raymond Vernon en 1966, est une théorie qui décrit l'évolution d'un produit à travers différentes étapes de son cycle de vie sur le marché mondial. Selon cette théorie, les produits passent généralement par quatre phases distinctes : l'introduction, la croissance, la maturité et le déclin.²²

- Première phase, l'innovation :

Durant cette phase, le produit est nouvellement introduit sur le marché. Les ventes sont généralement faibles car la demande est limitée et les consommateurs sont peu familiers avec le produit.

-Deuxième phase, Croissance :

Pendant cette période, la demande pour le produit augmente rapidement. Les ventes augmentent à mesure que la notoriété du produit se développe, et les entreprises commencent souvent à investir davantage dans la production et le marketing pour répondre à la demande croissante.

-Troisième phase, Maturité :

À ce stade, la croissance des ventes ralentit car le marché atteint un niveau de saturation. La concurrence s'intensifie et les entreprises cherchent à maintenir leur part de marché en introduisant des variations de produits, en réduisant les coûts ou en améliorant la qualité.

²² 9R. VERNON : « International investment and international trade in the product cycle », in Quarterly Journal of Economics, vol.80, may 1966.

-Quatrième phase, Déclin :

Dans cette dernière phase, les ventes du produit commencent à diminuer en raison de l'obsolescence, de l'émergence de nouveaux produits concurrents ou de changements dans les préférences des consommateurs. Les entreprises peuvent choisir de se désengager du produit ou de le retirer du marché.

Le cycle de vie du produit de Vernon met en évidence l'importance de l'innovation, de l'adaptation aux changements de marché et de la gestion efficace des produits pour maintenir la compétitivité dans un environnement commercial dynamique.

3.2.2 La théorie de l'écart technologique :

La théorie de l'écart technologique, également appelée "disparité technologique", est une théorie économique qui examine les différences de développement technologique entre les pays et leur impact sur le commerce international. Cette théorie soutient que les écarts de niveau technologique entre les pays peuvent influencer l'échange de biens et de services.

Selon cette théorie, les pays disposant d'une technologie plus avancée ont un avantage comparatif dans la production de biens et de services qui utilisent cette technologie. Par conséquent, ces pays sont souvent des exportateurs nets de produits technologiquement avancés.

D'autre part, les pays dont le niveau technologique est moins avancé peuvent être des importateurs nets de biens et de services technologiquement avancés. Pour combler le fossé technologique, ces pays peuvent investir dans la recherche et le développement, importer des technologies ou encourager les transferts de technologie par le biais d'accords internationaux ou de partenariats avec des entreprises étrangères.

En résumé, la théorie de l'écart technologique souligne l'importance de l'innovation, du développement technologique et du commerce international dans la dynamique économique mondiale peuvent mettre en œuvre pour réduire le fossé technologique et améliorer leur compétitivité sur le marché mondial.

Section 3 : Le financement du commerce extérieur dans les banques

Le financement du commerce extérieur est essentiel pour les entreprises qui souhaitent développer leurs activités au-delà de leurs frontières nationales. Ce processus complexe implique de nombreux acteurs, tels que les banques, les assureurs et les organismes de crédit export, qui travaillent ensemble pour faciliter les transactions commerciales internationales

Le commerce extérieur est essentiel dans le secteur bancaire, car il facilite les échanges commerciaux entre les pays. Les banques jouent un rôle crucial en offrant toute une gamme de services aux entreprises et aux particuliers impliqués dans le commerce international.

1. Définition du financement du commerce extérieur

Le financement du commerce extérieur désigne l'ensemble des mécanismes et des services financiers utilisés pour soutenir les transactions commerciales entre les pays. Il s'agit d'une activité spécifique des banques qui consiste à fournir des ressources financières aux importateurs et exportateurs afin de faciliter leurs échanges. Ce type de financement comprend différentes formes telles que les crédits documentaires, les garanties bancaires et les avances sur factures. Ces instruments financiers permettent de sécuriser les transactions et d'atténuer les risques liés aux échanges internationaux.

D'autre part, Le financement du commerce extérieur fait référence aux ressources et services financiers que les banques et autres institutions financières fournissent pour soutenir les transactions commerciales internationales. Il implique généralement l'utilisation d'instruments financiers tels que les lettres de crédit, les prêts commerciaux, le financement des fonds de roulement et l'assurance-crédit à l'exportation pour aider les entreprises à gérer les risques associés aux transactions transfrontalières et garantir que les paiements sont effectués et que les marchandises sont livrées comme prévu. Le financement du commerce extérieur est important pour les entreprises de toutes tailles engagées dans le commerce international, car il permet de fournir les ressources financières nécessaires pour soutenir les activités commerciales et gérer les risques associés au commerce mondial.

2. Le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur :

Les banques jouent un rôle crucial dans le financement du commerce extérieur en offrant une gamme de services qui facilitent les transactions internationales. Elles agissent comme intermédiaires financiers entre les exportateurs et les importateurs, aidant à sécuriser les paiements et à réduire les risques associés au commerce international.

Les services offerts par les banques dans le financement du commerce extérieur comprennent :

- ✓ Le financement des exportations et des importations, en fournissant des lignes de crédit aux entreprises pour couvrir les besoins de trésorerie liés aux opérations internationales.
- ✓ Les lettres de crédit, qui garantissent le paiement aux exportateurs une fois que les conditions spécifiées ont été remplies.
- ✓ Les garanties bancaires, qui fournissent une assurance aux parties impliquées dans la transaction en cas de non-respect des conditions contractuelles.
- ✓ Les services de change, qui permettent aux entreprises de convertir les devises et de réduire les risques de change lors des transactions internationales.

- ✓ Les conseils financiers et les services de gestion des risques, qui aident les entreprises à évaluer et à gérer les risques liés au commerce international.

En gros, les banques jouent un rôle essentiel dans le financement du commerce extérieur en offrant des services financiers spécialisés qui permettent aux entreprises d'effectuer des transactions internationales en toute confiance et en minimisant les risques financiers.

2.1. Financement des échanges commerciaux :

Les banques fournissent des crédits aux importateurs et aux exportateurs pour faciliter les paiements et les transactions commerciales internationales.

2.2. Services de conseil :

Les banques offrent des conseils aux entreprises sur les meilleures pratiques en matière de financement du commerce extérieur, y compris la gestion des risques, la gestion de trésorerie et la conformité réglementaire.

2.3. Garanties bancaires :

Les banques émettent des garanties bancaires qui servent de garantie de paiement pour les transactions commerciales internationales. Cela permet de renforcer la confiance entre les parties et de réduire les risques.

2.4. Crédits documentaires :

Les banques facilitent les transactions commerciales en émettant des crédits documentaires, qui garantissent le paiement aux exportateurs une fois que certaines conditions spécifiées ont été remplies, telles que la présentation de documents conformes.

2.5. Change et gestion des devises :

Les banques fournissent des services de change pour faciliter les paiements internationaux dans différentes devises et aident les entreprises à gérer les risques de change.

Grâce à ces services, les banques contribuent à sécuriser les transactions commerciales internationales, à réduire les risques et à faciliter le commerce entre les entreprises du monde entier.

Section 4 : Les Eléments Fondamentaux Des Opérations Du Commerce International.

Dans une opération de commerce extérieur, les partenaires sont toujours confrontés à des risques divers et ce, revient essentiellement à la nature des relations internationales revêtues des différences culturelles, linguistiques et politiques et de l'éloignement géographique. Et

afin de bien appréhender ces risques et faire face aux éventuels conflits par une meilleure maîtrise des négociations, il est primordial de connaître les éléments fondamentaux des opérations du commerce international.

Le contrat commercial, qui constitue l'élément de base de toute transaction, doit être élaboré avec soins en accordant une attention particulière aux clauses matérialisant l'accord de volonté des contractants. En raison de la différence des systèmes juridiques des partenaires et en l'absence de droit applicable universel, ce contrat constitue une protection juridique efficace pour les parties en préservant leurs intérêts selon le maximum de cas de figures envisageables.

Le contrat commercial doit impérativement inclure et préciser la répartition des frais et des risques entre les deux parties contractantes et définir leur responsabilité, puisque, très souvent le transport et l'acheminement de la marchandise représente une source de conflits.

Pour remédier à ces risques que courent les parties contractantes, « la chambre de commerce internationale » (définie dans la section 2) a mis en place des règles d'usage et uniformes appelées communément « RUU », à travers lesquelles a défini clairement les règles régissant les transactions commerciales internationales pour éviter toute ambiguïté concernant les termes de l'accord.

Une fois les différentes obligations des parties définies, il reste à veiller à l'exécution conforme de ces obligations et le respect des délais et des termes convenus, par l'exploitation des documents commerciaux requis. Et ainsi procéder à la domiciliation bancaire de cette transaction internationale.

1. Le contrat de commerce international :23

A l'origine, les contrats commerciaux internationaux liaient les principaux pays développés sur le plan économique, mais depuis la fin des années 80, la mondialisation a donné naissance à de nouvelles typologies de dossiers.

Toute règle de droit présuppose l'état qui est le garant d'un ensemble de normes contraignantes assurant certitude, fiabilité et prévisibilité, ce qui postule d'une part, une règle, d'autre part, un juge. En matière internationale, il n'y a ni un état international, ni un juge international, compte tenu de la concurrence des souverainetés nationales.

Toute opération commerciale internationale se traduit généralement par la conclusion d'un contrat qui est généré lorsque deux parties se mettent d'accord sur une transaction de vente.²⁴

23 Le contrat de commerce international - cloudfront.net

Le contrat du commerce international peut comporter plusieurs difficultés liées :

- ✓ Aux discordances probables entre les lois ;
- ✓ À l'existence éventuelle d'une mauvaise foi entre les partenaires ;
- ✓ Aux embûches qui sont parfois dressées par les législateurs nationaux ;

Et en prévention des conflits des lois des nations, des conventions internationales ont vu le jour, telle la convention de la HAYE du 15 juin 1955 et la convention de ROME de 1980 sur les obligations contractuelles, et la plus célèbre la convention de Vienne du 11 avril 1980 portant sur les règles uniformément applicables.

Pour éviter ces difficultés et préserver les intérêts des deux parties, la rédaction du contrat doit s'effectuer le plus soigneusement possible et avec le maximum de précisions.

Pour ces différentes raisons, les aspects fondamentaux liés au contrat de commerce international devront être bien maîtrisés.

A/ Généralités et définition :

Avant de passer en revue les aspects cités auparavant, nous essayons au préalable de définir les notions se rapportant au contrat de manière générale.

Selon le code de commerce algérien, dans son article N°54, le contrat peut être défini comme une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose.

De point de vue économique le contrat commercial implique un mouvement de biens, services ou paiements à travers les frontières.

Aussi, il est considéré comme contrat de commerce international, tout contrat qui implique une opération de mouvement transfrontalier de biens ou de services mettant en jeu des ordres juridiques différents.

Le contrat est un accord de volontés qui crée des engagements à la charge des parties.²⁵

²⁴ Mémoire de fin d'étude de Mlle BOUCHATAL Sabiha « le commerce international, paiement, financement et risques y afférents, 2003, section 1 »

²⁵ CHAUVRES (Stéphane) : le contrat international ; édition VUIBERT, Paris, 2007, p.5.

Pour qu'un contrat soit valable, il doit réunir les conditions de base suivantes :

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

B/ Conditions de formation :

En plus des conditions de validité d'un contrat en général, citées auparavant, le contrat de commerce international s'établit sur la base d'une offre ferme du vendeur suivie d'une acceptation, sans conditions, de cette offre par l'acheteur.

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

C/ Effets du contrat de commerce international :

(1) Effets du contrat de commerce international :

Tableau 1 : Obligations des parties :

Obligations du vendeur	Obligations de l'acheteur
Garantir la conformité des marchandises aux spécifications du contrat	Satisfaire au paiement des marchandises suivant les conditions requises
Livrer la marchandise dans les délais fixés, au lieu prévu	Réceptionner la marchandise ou en prendre livraison
Remettre les documents se rapportant aux marchandises à livrer	Obligation de prise en charge de la Marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante ²⁶

(2) Transfert de propriété et de risques :

a) Transfert de propriété ce transfert intervient, en règle générale, une fois que l'acheteur se sera acquitté, auprès des banques, de la totalité de la somme due.

b) Transfert de risques : Le transfert de risques est généralement associé au transfert de propriété.

Cependant, vu la complexité des contrats de commerce international, le transfert de propriété ne vaut pas nécessairement transfert intégral de tous les risques.

²⁶ Convention de Vienne

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

D/ Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international :

Le contrat de commerce international comporte généralement quatre grandes parties :

➤ Des éléments généraux :

- ✓ Résumé du projet ;
- ✓ Identité des contractants ;
- ✓ Nature et objet du contrat ;
- ✓ Définition de certains termes afin d'éviter toute mauvaise interprétation ;

➤ Des éléments techniques et commerciaux :

- ✓ Nature du produit : sa composition, ses spécifications techniques, sa qualité ...
- ✓ Nature de l'emballage ;
- ✓ Délais d'exécution et mode de traitement des pénalités de retard ;
- ✓ Protocole de contrôle et d'examen de conformité ;
- ✓ Conditions de modification du contrat, par voie d'avenants.

➤ Des éléments financiers :

- ✓ Quantité, prix et montant total, ferme ou révisable, en indiquant dans ce dernier cas la formule de révision ;
- ✓ Frais inclus dans le prix, l'incoterm utilisé ;
- ✓ Mode de paiement ainsi que la monnaie de facturation et de paiement ;
- ✓ Garanties bancaires à mettre en place ;
- ✓ Données fiscales et douanières.

➤ Des éléments juridiques : (liés à l'exécution du contrat)

- ✓ Date de mise en vigueur du contrat ;
- ✓ Conditions de transfert des risques et de propriété ainsi que les données concernant la livraison de la marchandise ;
- ✓ Conditions juridiques liées aux garanties bancaires ;
- ✓ Droit applicable au contrat accepté par les deux parties : il ne doit pas être contradictoire avec les dispositions prévues par les réglementations des deux pays. Il constitue le recours en cas de litige ;
- ✓ Règlement des différends : outre la possibilité de règlement à l'amiable, une clause compromissoire (qui fait appel généralement à l'arbitrage international) ; doit être prévue obligatoirement dans le contrat ;
- ✓ Clause de force majeure : la force majeure se définit comme étant un événement imprévisible, irrésistible et insurmontable qui exonère la partie concernée des sanctions prévues par le contrat.
- ✓ Toutefois cette notion qui diffère d'une législation à une autre, est souvent à l'origine de plusieurs litiges. Aussi il convient de prévoir dans le contrat une énumération assez limitative d'événements constitutifs de la force majeure ;
- ✓ Clause de résiliation : cette clause intervient pour régler les cas de mauvaise exécution ou de non-exécution du contrat.

2. Le contrat électronique :

2.1. Définition :

Avec l'avènement des nouvelles technologies et la toile, le contrat commercial s'est dématérialisé pour devenir « Le contrat en ligne ». Ce dernier peut être défini comme le contrat conclu par l'intermédiaire d'un réseau de télécommunication.

La “ voie électronique ” est une notion dont l'aspect technique est source d'ambiguïté. Elle peut comprendre le téléphone, le télex, le fax, le Minitel, comme l'e-mail et la communication par Internet lequel, à son tour, est susceptible d'englober l'ensemble des techniques précédentes. Il convient de souligner que les logiciels actuels offrent comme alternative équivalentes l'impression locale, l'impression à distance (fax) et l'envoi attaché en email du document qui sera imprimé au lieu de réception (généralement l'importateur).

2.2. Formation du contrat électronique :

La formation du contrat électronique est également marquée par le fait qu'Internet supprime les étapes de l'intermédiation, et permet les rapports directs entre le fournisseur et le consommateur.

Dans le commerce électronique, les internautes se voient offrir la possibilité de visiter les sites commerciaux des entreprises. Dans ce cadre, le site commercial réalise l'offre du professionnel.

2.3. Avantages et inconvénients du contrat électronique :

Le contrat électronique trouble la notion d'initiative de la relation contractuelle, telle qu'elle résultait du schéma classique, puisqu'il y a difficulté à déterminer ce qui, du site en accès ouvert, ou de la visite du consommateur, a constitué l'initiative de la conclusion du contrat.

En outre, cette technique est interactive ou elle permet un dialogue et des échanges pratiquement simultanés et, d'une manière générale, l'interactivité rend possible pour les entreprises le fait de présenter des offres personnalisées grâce aux réponses fournies en ligne par les consommateurs et à la gestion de la fabrication à la commande.

3. Le règlement des différends :

En cas de différend en les parties contractantes suite à la contestation sur l'interprétation ou l'application des clauses du contrat commercial, ainsi que son exécution est ses suites, les parties s'engagent à faire trancher leurs différends, suivant le règlement de conciliation et d'arbitrage, par un ou plusieurs arbitres nommés conformément à ce qui a été stipulé dans ce contrat. Il existe plusieurs arbitres institutionnels tels : la chambre de commerce international, la chambre d'arbitrage de Stockholm et la London court of arbitration.

Parmi les éléments que doit contenir un contrat, nous avons cité "l'incoterm à utiliser" qui sert à définir le partage des risques et des frais pour acheminer la marchandise et "la liste des documents" en vue de s'assurer de l'exécution des obligations de chaque partie. En raison de l'importance de ces notions, nous allons les traiter dans le deuxième point.

4. Les incoterms :

Les Incoterms (International commercial terms) sont des termes normalisés qui ont pour but de répartir les risques, les frais, et des tâches associés aux contrats commerciaux visant la vente de marchandises et de déterminer le lieu de livraison légal de ces marchandises. La réglementation applicable est édictée et publiée par la Chambre de commerce internationale (CCT). La dernière réglementation, entrée en vigueur au 1^{er} janvier 2020, s'appelle Incoterms 2020.

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

En effet, les incoterms prévoient la répartition des frais entre acheteur et vendeur ainsi que le moment du transfert de risques, selon un langage codifié. Leur usage est fortement conseillé pour éviter les malentendus sur ces deux points essentiels du contrat de vente.²⁷

Enfin, conformément à l'article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 15 du 13 mai 2007, l'ensemble des termes commerciaux (incoterms) repris dans les règles et usance de la chambre de commerce international peut être inscrit dans les contrats commerciaux

4.1. Définition des Incoterms :

Les Incoterms résultent d'une codification des modalités d'une transaction commerciale mise en place par la Chambre de Commerce Internationale. Chaque modalité est codifiée par trois lettres et est indissociable du lieu de livraison auquel elle s'applique.²⁸

Le but des Incoterms est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur.

Ces termes définissent les obligations du vendeur et de l'acheteur lors d'une transaction commerciale, le plus souvent internationale.

Ils concernent essentiellement les obligations des parties à un contrat de vente, en ce qui concerne la livraison de la marchandise vendue, la répartition des frais et des risques liés à cette marchandise, ainsi que la charge des formalités d'export et d'import.

A cet effet, il existe 11 incoterms qui définissent les obligations de l'acheteur et du vendeur et sont présentés comme suite :

4.1.1. Présentation des Incoterms :

4.1.1.1. EXW (Ex Works) (à l'usine)

Le vendeur remplit son obligation dès lors que les marchandises emballées ont été mises à disposition de l'acheteur dans les locaux propres du vendeur ou dans un lieu dûment désigné.

²⁷ LEGRAND(G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations Import-Export, DUNOD , paris, 2008,p.111.

²⁸ GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI, «Le petit export», Edition DUNOD, Paris, 2009, P 6

L'acheteur doit assumer tous les frais et risques pour l'acheminement des marchandises depuis l'endroit désigné, jusqu'au lieu de livraison désigné.

4.1.1.2. FCA (Free Carrier) (franco-transporteur)

Le vendeur charge la marchandise sur le moyen de transport de l'acheteur.

4.1.1.3. FAS (Free AlongsideShip) (franco-le-long-du-navire)

Le vendeur remplit son obligation de livraison quand la marchandise a été placée le long du navire, sur le quai au port d'embarquement convenu. L'acheteur doit supporter tous les frais et risques de perte, de dommage que peut courir la marchandise après la livraison.

4.1.1.4. FOB (Free On Board) (franco à bord du navire)

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

4.1.1.5. CFR (Cost and Freight) (coût et fret)

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

4.1.1.6. CIF (Cost, Insurance and Freight) (coût, assurance et fret)

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

4.1.1.7. CPT (CarriagePaid) (port payé jusqu'à)

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

4.1.1.8. CIP (Carriage and InsurancePaid) (port payé assurance comprise jusqu'à)

Les conditions sont les mêmes que pour CPT. Le vendeur doit fournir une assurance couvrant pour l'acheteur, le risque de perte ou de dommage que la marchandise peut courir

pendant le transport. Le vendeur dédouane la marchandise à l'exportation. Le vendeur est seulement tenu de prendre une couverture d'assurance minimale.

4.1.1.9. DPU (Delivered At Place Unloaded) (rendu au lieu de destination déchargé)

Le DPU remplace le DAT 2010 et devient une nouvelle règle des incoterms 2020.

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises, une fois déchargées du moyen de transport, sont mises à disposition de l'acheteur au terminal désigné dans le port ou au lieu de destination convenu. Le terme < Terminal >> comprend tout type de lieu (terminal serien, maritime, routier, entre de vendeur assume tous les risques liés à (terminal intent des marchandises et à leur déchargement au terminal du port ou au lieu de destination convenu.

4.1.1.10. DAP (Delivered At Place) (rendu au lieu de destination)

Le vendeur a rempli son obligation dès lors que les marchandises sur mises à disposition de l'acheteur sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement au lieu de destination convenu. Le vendeur a la charge de tous les risques liés à l'acheminement des marchandises jusqu'au lieu de destination. C'est à l'acheteur qu'incombent les formalités douanières, les droits et taxes sauf si le contrat de transport en dispose autrement.

4.1.1.11. DDP (Delivered Duty Paid) (rendu droits acquittés)

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

4.2. Rôles des Incoterms :

Les incoterms remplissent de nombreux rôles, nous citons :

- ✓ Première fonction : dans le cadre de contrats de commerce international, ces termes définissent les responsabilités et les obligations d'un vendeur et d'un acheteur, notamment en matière de chargement, de transport, de type de transport, des assurances et de la livraison.
- ✓ La deuxième fonction est de déterminer le lieu de transfert des risques.
- ✓ La troisième fonction concerne la fourniture des documents et des informations²⁹

²⁹ <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterm-2010>

5. Les documents utilisés dans le commerce extérieur :

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

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

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

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

5.1. Les documents 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,
- ✓ La décomposition en part transférable et part payable en DA;
- ✓ Date d'établissement de la facture et délais de livraison;
- ✓ Conditions de vente et de livraison.
- ✓ Autres informations jugées utiles par les deux parties. Quant aux types de factures, on peut citer :

5.1.1. La facture Pro forma :

C'est un devis établi sous forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avec la réalisation de l'opération commerciale. Elle permet, généralement à l'acheteur (importateur) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC)³⁰

Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

5.1.2. La facture commerciale (définitive):

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le Vendeur. La Facture présentée pour la domiciliation doit obligatoirement comporter les mentions suivantes :³¹

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

³⁰ AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.14

³¹ CHABANI Saïd, NEBRI Younes: « le financement du commerce extérieur par la remise documentaire», mémoire de fin d'étude promotion 2016/2017.

5.1.3. La facture consulaire :

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Il doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Il doit ensuite être légalisé par le Consul du pays importateur.³²

5.1.4. Les documents douaniers :

Les déclarations en douane sont visées par l'administration douanière du pays importateur et sont établies sur des imprimés spécifiques. Il s'agit principalement des formulaires Dé pour l'exportation et D10 pour l'importation. Ces documents comportent notamment le tarif douanier, la date de dédouanement et la valeur de la marchandise sous douane.

5.1.5. Les documents de transport (expédition):

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

5.1.5.1. Le Connaissance maritime (bill of lading):

Près de 90% des échanges internationaux des marchandises s'effectuent par les transports maritimes ; à cet effet, un document de valeur particulier, appelé connaissance maritime » est utilisé. Le connaissance maritime est le plus ancien des documents de transport. Il est délivré par le capitaine du navire qui reconnaît avoir pris possession de la marchandise et s'engage à l'acheminer jusqu'au port de débarquement

Le connaissance maritime est donc un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable, une originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées.³³

A) Les particularités du connaissance maritime

Ce document possède la particularité d'être à la fois

- ✓ Un titre de propriété ;

³² BERNET (ROLLANDE) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.335

³³ MONOD (Didier-Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999, P.226.

- ✓ Récépissé d'expédition pour le chargeur ;
- ✓ Contrat de transport.

B) Les mentions du connaissance maritime

En égard à son importance, le connaissance maritime doit comporter certaines Informations, à savoir :³⁴

- ✓ Le nom du navire,
- ✓ Le port d'embarquement ;
- ✓ Le port de déchargement ;
- ✓ Le nom de la compagnie de transport ou celui du capitaine du navire
- ✓ La description de la marchandise transportée ;
- ✓ Les conditions de transport (en portée, en col, en chambre froide...);
- ✓ Les conditions de paiement ;
- ✓ Le terme de vente (Incoterm);
- ✓ La date d'expédition ;
- ✓ La mentions « clean on board »;
- ✓ La signature du capitaine du navire

Il est à noter également qu'un connaissance peut comporter d'autres mentions expressément demandées par l'importateur, telles que

- ✓ Received for shipment (reçu pour embarquement) cette mention n'atteste pas l'embarquement effectif de la marchandise, elle n'atteste que sa prise en charge par la compagnie de transport ;

³⁴ BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire, mémoire de licence, INC, Alger, 2007, P.35.

- ✓ Celan on bord ou chargé à bord cette mention atteste que la marchandise est effectivement chargée à bord du navire ;
- ✓ Dirty (surcharge) ce connaissement comporte des réserves de la compagnie sur la qualité ou l'état des marchandises chargées est entreposé sur un espace non couvert du navire
- ✓ Transbordement (autorise/interdit) le connaissement peut porter une mention concernant l'autorisation ou l'interdiction du transbordement le chargement ou le déchargement des marchandises d'un navire a un autre en cours du transport maritime.

Le connaissement peut être établi soit :

- ✓ Au porteur (bearer) le porteur devient propriétaire de la marchandise.
- ✓ A personne dénommée (straight consigned): il désigne nominativement la personne qui doit prendre possession des marchandises (dans ce cas il n'est pas endossable).
- ✓ A ordre (to order) établi à l'ordre de l'importateur ou de son banquier qui peuvent le transmettre par endossement.

En Algérie, le connaissement doit porter la mention « clean » et « on board » pour qu'il soit accepté dans les remises et les crédits documentaires cependant la mention "received for shipment" (reçu pour embarquement) qui ne constitue pas la preuve de l'expédition, est strictement interdite.

En l'absence du connaissement, la banque de l'importateur délivre un document appelé lettre de garantie afin de lui permettre de prendre possession des marchandises

5.1.5.2. La lettre de transport aérien (LTA):

Toute marchandise expédiée par avion doit être attestée par une lettre de transport aérien «LTA»³⁵.

La LTA est un récépissé d'expédition non négociable, car elle est nominative de plus elle ne représente pas un titre de propriété. Dès l'arrivée des marchandises à l'aéroport, la compagnie aérienne adresse un avis d'arrivée au propriétaire de celles-ci, qui ne peut les retirer qu'après présentation de la L.T.A.

Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire (BCB) à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise. Sur la LTA sont généralement mentionnés le nom et la signature du transporteur, l'aéroport de départ, l'aéroport d'arrivée et la date d'expédition. Notons que la LTA atteste non seulement la prise en charge de la marchandise en bon état apparent, mais elle certifie également son expédition effective

5.1.5.3. La lettre de transport routier (LTR):

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Comme pour la LTA, la LTR atteste d'une part la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur. La LTR n'est pas négociable et ne constitue pas un titre de propriété.³⁶

5.1.5.4. Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI):

C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire (convention Internationale de Rome 1933). Ce document est constitué de six feuilles dont l'un, timbré à date de la gare de départ, porte la surcharge duplicata de lettre de voiture et constitue la preuve de l'expédition de la marchandise.

Il est établi par l'expéditeur et la compagnie de transport, à personne dénommée. Il n'est donc pas endossable, de plus il ne constitue pas un titre de propriété

³⁵ Convention de Varsovie du 12.10.1929.

³⁶ BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : Op.cit., P.37.

5.1.5.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition):

C'est un document établi par les services des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes

5.1.5.6. Document de transport combiné :

Il est fait appel à ce document lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise.

Il est émis par l'entrepreneur de transport combiné en vue d'attester la prise en charge en bon état de la marchandise.

1-5-4- Les documents d'assurance :

La marchandise qui voyage court de nombreux risques de destruction, détérioration, perte, vol, etc. Ces accidents doivent être assurés soit au profit du vendeur, soit au profit de l'acheteur selon que c'est l'un ou l'autre qui court le risque du transport.

L'attestation d'assurance certifie de la couverture des risques mentionnés, selon le type de contrat (CAF-FOB, etc.), la marchandise voyage soit aux risques et frais du vendeur, soit aux risques et frais de l'acheteur, soit à risques partagés. Par simplification, c'est le vendeur qui souscrit la plupart du temps le contrat d'assurance dont le bénéficiaire peut être, selon le cas, lui-même ou l'acheteur en fonction de la répartition des risques.³⁷

En Algérie, tout importateur se trouve dans l'obligation d'assurer sa marchandise auprès d'une compagnie d'assurance algérienne conformément aux articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980.

Parmi les principaux documents d'assurance, on peut citer :

5.1.5.7. La police d'assurance :

Il s'agit d'un contrat établi entre l'assureur et l'assuré, fixant les obligations de chacun, Cette police peut-être³⁸ :

Une police au voyage : couvre une expédition donnée, pour un trajet bien déterminé

³⁷ BERNET ROLLANDE (Luc) : Op.cit., p.355.

³⁸ BOUCHATAL (Sabih) : Op.cit., P.19.

Une police à alimenter : couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée.

Une police flottante ou d'abonnement couvre toutes les expéditions d'un même exportateur, et ce quels que soient les marchandises et les modes de transport utilisés.

Une police tierce- chargeur souscrite par un transitaire ou un transporteur, couvre les marchandises que les chargeurs demandent d'assurer pour leur compte. C'est un cas de figure très fréquent en transport aérien

5.1.5.8. Le certificat d'assurance :

Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées

5.1.5.9. Documents divers :

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

5.1.5.9.1. 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.

5.1.5.9.2. 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 Poids³⁹

5.1.5.10. 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 marchandises⁴⁰.

³⁹ AMLOUKKAS (A), et GUEDDOUDJ (F), et ZELOUCHE (K) : Op.cit., 2011, P. 18.

⁴⁰ CHABANI Saïd, NEBRI Younes : Op.cit. p 12

5.1.5.11. 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.⁴¹

5.1.5.12. 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.

5.1.5.13. 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.

5.1.5.14. 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.

⁴¹ BALEH Siham, ZAIDAT Dyhia : le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, mémoire de fin d'étude, promotion 2016/2017.

CHAPITRE II

Le financement du
commerce extérieur en
Algérie

Chapitre 2 : Le financement du commerce extérieur en Algérie

Introduction

Les échanges internationaux se développent et prennent de l'ampleur jour après jour des millions de produit sont commandés, vendus et acheminés par voie aérienne, maritime ou terrestre.

Les exportations de biens et service revêtent une importance primordiale pour l'économie nationale et ce, pour plusieurs raisons. D'abord, elles alimentent le pays en ressources, en devises nécessaires à l'équilibre des comptes extérieurs et à l'allocation aux paiements à l'étranger. En seconde lieu elles offrent des emplois créés par les centaines d'entreprise exportatrice.

En troisième lieu, elles ont un effet de levier quantitatif et qualitatif améliorant la croissance économique globale du pays, compte tenu de ces tout macro et micro économique, les pouvoirs publics prennent des mesures incitatives, régulièrement réadapter ; en faveur des exportateurs, d'autant plus que la compétition internationale est particulièrement acharnée dans un monde globalisé.

Le commerce extérieur est un contrat commercial entre l'importateur et l'exportateur qui détermine les obligations de chaque une de ces parties qui sont divergentes mais complémentaires. Les opérations du commerce international présentent un intérêt particulier aux banques, dû à la réalisation moins risquée de ce type d'opérations. Citons le cas du privé national.

Section 01 : Les instruments de paiements à i international

On distingue quatre types d'instrument de paiement à savoir : le chèque , le virement international, la lettre de change, le billet à ordre.⁴²

1.1. Le chèque

Est 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 à un tiers ou bénéficiaire.⁴³

⁴² Mémoire de fin d'étude LE FINANCEMENT du commerce extérieur par le crédit documentaire : cas opération d'importation au niveau de ENIEM promotion 2014/2015, université mouloud Mammeri.

1.1.1. Les types de chèque 44

Il existe plusieurs sortes de chèque. Ces chèques sont généralement utilisés pour certifier ou simplifier un paiement qui pourrait être difficile en raison du manque de monnaie local (obligation de faire le change) ou du risque de non-paiement.

(Somme importante) qui sont :

1.1.1.1. Le chèque d'entreprise :45

Il n'est ni garanti de provision lors de la présentation et la banque de créancier ne crédite le compte que lorsqu'elle a reçu les fonds de la banque du débiteur.

1.1.1.1.1. Le chèque de banque

Il est tiré par une banque sur ses propres caisses ou celles d'une autre, et offre une garantie commerciale mais ne protège pas contre les risques bancaires.

1.1.1.1.2. Le chèque de voyages :

Chèque de banque particulier, établi pour une somme standard pré imprimée, que le client achète à une banque. Selon les pays, il est accepté facilement ou non, soit en paiement à des commerçants, soit pour retrait dans des banques.

1.1.1.1.3. Le chèque certifié :

Il permet de bloquer la somme indiquée sur le chèque jusqu'à l'expiration du délai de présentation, c'est ce genre de chèque que l'on présentait, par exemple devant notaire pour l'achat d'un appartement ou aux douanes pour payer la TVA d'une automobile neuve achetée à l'étranger.

43 PDF technique de paiement du commerce international

44 Mémoire online (la gestion du portefeuille) cas de la BEA Bejaia / agence 41/promotion 2010

45 Document les différents chèques de banque

1.1.1.1.4. Le chèque visé :

Très peu utilisé, est un chèque dont la provision suffisante est constatée par la banque émettrice le jour de l'apposition de son visa, sans toutefois garantir son paiement. Certains chèques sont plus spécifiques.

1.1.1.1.5. La lettre chèque :

Réservé aux professionnels et associations. Elle permet d'allier sur un même support, une lettre de correspondance, un chèque détachable et un support.

1.1.1.1.6. Le chèque de retrait :

Permettant des retraits d'espèces aux guichets des banques du réseau de la banque émettrice.

1.1.2. Les mentions obligatoires du chèque :46

Il comporte :

- ✓ La dénomination chèque
- ✓ L'indication donnant ordre de payer une certaine somme.
- ✓ Le nom et l'adresse du tireur.
- ✓ La date et lieu de création du chèque.
- ✓ L'indication du lieu de paiement (nom du tiré, coordonné de l'agence bancaire auprès de laquelle le chèque est payable)
- ✓ La signature du tireur et le somme en lettres et en chiffre.

1.1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque 47

Nous pouvons résumer les avantages et les inconvénients relatifs à

L'utilisation du chèque

46 Mémoire online la gestion de portefeuille

47 Document (avantage et inconvénient des chèques

1.1.3.1. Le chèque présente les avantages suivants :

- Facilité d'utilisation.
- Permet d'éviter de circuler avec une quantité importante d'argent.
- Commissions faibles sur le chèque quel que soit la somme d'argent.
- Il permet de garder une trace de paiement.

1.1.3.2. Le chèque est caractérisé par de nombreux inconvénients :

- Falsification du chèque
- Le compte peut être non approvisionné.
- L'initiative appartient à l'acheteur.
- Le délai de recouvrement peut être long si le chèque est libellé en devise
- Coûts élevés pour les chèques de faible montant.

1.2. Le virement international.

Le virement c'est un ordre donné par un acheteur à son banquier de débiter son compte pour créditer celui du vendeur.

Un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception d'argent entre deux comptes bancaires.

- Soit ouverts dans la même banque (virement interne), soit deux banques différentes (virement externe)
- Soit réalisé dans le même pays (virement domestique), soit dans deux pays d'un même espace économique, soit dans les autres cas, entre deux pays (transfert international) pour utilisation, par exemple du réseau *SWIFT*
- Soit ponctuel, soit permanent (virement automatique, par exemple virement par le locataire de son loyer au propriétaire, programmé à date mensuelle fixe dans le système de la banque)

CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur de donner ordre a sa banque de payer directement a la banque du vendeur le montant d'une transaction. Le banquier de l'acheteur réalise alors différentes manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigné.

L'argent sera immédiatement disponible sue le compte du vendeur dès que celui- ci en sera avisé par son banquier. Le virement consiste alors en une opération d'envoi de fond d'un compte à un autre la banque opère le virement sur ordre de l'importateur au profit du compte de l'exportateur.⁴⁸

1.2.1. La mise en place du virement international⁴⁹

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution a sa banque, pour cela un minimum de renseignement est nécessaire. Les banques ont généralement des imprimés réserves à cet usage.

Portant les mentions suivantes :

- N du compte qui sera a débiter (le compte de l'importateur),
- La somme (le montant de la facture)
- La monnaie (code iso de la devise EUR, USD, etc.)
- La méthode du transfert (courrier-télex ou la méthode la plus rapide et pratique par message Swift)
- Le nom de bénéficiaire (l'exportateur)
- Son adresse (ville, pays)
- La destination du virement (la banque de l'exportateur)
- Le numéro de compte a crédit.
- Le motif du règlement (N de la facture).

48 PDF technique de paiement a l'international

49 PDF technique du paiement a l'international

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation électronique en faveur de la banque étrangère. Les opérations documentaires fondent leurs mécanismes de fonctionnement sur la possession des moyens de transmission les plus évolués.

1.2.2. Le procédé SWIF

Pour comprendre le Swift, il convient d'abord de prendre acte de la mondialisation et de l'internalisation de l'économie et de la finance. L'argent est appelé à circuler vingt-quatre heures sur vingt-quatre au sein d'un réseau planétaire de marchés intégrés

Avec l'évolution technologique le système de la monnaie papier scripturale a rapidement été remplacé par la monnaie électronique qui est en vraie que la monnaie électronique qui est en vraie que la monnaie scripturale mais gérée électroniquement.

Les moyens de communication classiques, courrier, télex ne satisfaisant pas aux exigences de rapidité, de sécurité de confidentialité qu'imposent les transactions financières, 239 banques appartenant à 15 pays ont fondé le 03 mai 1973 la société Swift (society for worldwide Interbank Financial télécommunication) c'est une société de droit belge, elle avait pour mission d'élaborer un outil moderne de communication via l'outil informatique. Cette société a été créée par les banques ; qui actuellement au nombre de 1963 en détiennent le capital. Le réseau a été conçu dès le départ de façon modulaire de manière à faire face à l'accroissement inéluctable des trafics ainsi que des adhésions futures.

Cette société a pour objectifs d'améliorer le paiement financier international en introduisant une plus grande normalisation dans les relations bancaires et ne permettant le mécanisme et le traitement des opérations par le système informatique. Il est largement utilisé aujourd'hui par les banques pour effectuer des paiements internationaux, il n'est qu'un moyen de paiement.

C'est un réseau de télétransmission privé, loué aux administratives qui ont le monopole de la télécommunication, gère par ordinateur et dont l'usage est réservé aux banques membres de la société qui en assure la gestion.

La société Swift comprend trois niveaux de fonctionnement :

- La banque avec son terminal.
- Le concentrateur national.
- Le centre de communication.

1.2.3. LES avantages et les inconvénients de virement bancaire

Avantage :

- **La disponibilité** ; le réseau est accessible vingt-quatre heures sur vingt-quatre, sans être influencé négativement par le décalage horaire, il enregistre et archive les informations et les messages et les transmet aux destinataires dès qu'ils sont en mesure de les recevoir.
- **La rapidité** : la transmission du message d'un pays à un autre ne dure que quelques secondes lorsque le destinataire est près de les recevoir.
- **La normalisation** ; les messages Swift sont fortement structurés, leur normalisation rend les messages plus compréhensibles par tous les banques du monde qui adhèrent au réseau, elle facilite la connexion entre les systèmes informatiques et engendre une réduction des coûts opérationnels.
- **La fiabilité et la sécurité** ; chaque message contient un code, ce dernier est un identifiant de l'émetteur et le récepteur et il garantit la fiabilité du message. Une procédure d'authentification est mise en œuvre, elle repose sur une technique de clés connus par les deux parties (émetteur, récepteur)
- **La responsabilité** : Swift assume la responsabilité civile liée à la transmission et à la délivrance des messages dans le cas de défaillance Swift assume la responsabilité de perte et des dommages causés par la négligence, l'erreur et l'omission.

Les inconvénients :

- Le virement est fait à l'initiative de l'acheteur, le vendeur n'ayant aucune garantie quant à l'exécution.
- Risque politique.
- Le paiement dépend de la seule décision de l'acheteur s'il ne donne pas d'instruction de transfert à sa banque le paiement ne sera pas effectué.
- Le virement international ne constitue pas une garantie de paiement, sauf s'il est effectué avant l'expédition de la marchandise.

La lettre de change⁵⁰

C'est un écrit par lequel l'exportateur (tireur) donne l'ordre à son client importateur (tiré) de payer un montant à vue ou à échéance.

1.2.4. Définitions

La lettre de change est un acte de commerce, elle est

Utilisé comme moyen de paiement, par l'intermédiaire des banques, elle permettait dès le moyen âge, de payer dans la monnaie du pays. Elle est aussi un moyen de crédit par l'escompte. Elle est donc très utilisée par les commerçants car donnant satisfaction au débiteur qui paiera à crédit, au créancier qui sera payé immédiatement en ayant recours à l'escompte, et à l'organisme bancaire qui en retire des intérêts

1.2.5. Fonction la lettre de change

La lettre de change présente plusieurs fonctions ;

- La lettre de change est un instrument de paiement
- La lettre de change est un instrument de placement de valeur dans le transfert matériel de fonds.
- Elle est un instrument de crédit c'est-à-dire le commerçant qui a vendu à crédit marchandises. Titre sur son débiteur
- La lettre de change est un instrument de paiement
- Lorsqu'elle cesse de circuler ; elle est présentée au paiement par le dernier porteur le jour de l'échéance.

1.2.6. Les différents types de la lettre de change

Dans la lettre de change, on distingue

1.2.6.1. Traite protestable

En cas de non-paiement à l'échéance, un constat officiel n'est établi par un agent économique

50 LEGRAND GHISLANE MARTINI HUBERT ,

1.2.6.2. Traite (sans frais)

En cas de non-paiement à l'échéance, aucun constat officiel n'est établi mais les parties concernées s'entendent sur un accord amiable.

1.2.6.3. Les avantages et les inconvénients

La lettre de change se caractérise a des avantages et des inconvénients qui sont suivants :

Avantages

- La lettre de change est une pi » ce juridique qui facilite le recours condition qu'elle soit acceptée
- Possibilité de mobilisation en cas de difficultés de trésorerie
- Sécurité de paiement dans le cas d'une traite avalisée.

Les inconvénients

- Risque politique
- Risque de retard à l'acceptation ou de non acceptation, certains importateurs ne retournent les traites acceptes qu'après arrivée des marchandises alors que, par exemple les conditions de vente prévoient une vente FOB ou CIF
- Il peut en résulter des difficultés de trésorerie car l'entreprise ne peut pas mobiliser la traite.
- Risque de non-paiement qui peut être écarté si l'exportateur réclame un aval bancaire au banquier de l'importateur

1.3. Le billet à ordre ⁵¹

C'est un écrit par lequel une personne appelée (souscripteur)reconnu sa dette et s'engage à payer à un autre appelé (bénéficiaire)une certaine somme a une date déterminée.

51 Mémoire Abdou Lounes page 11

1.3.1. Définitions

Le billet à ordre est un document qui présente certaines caractéristiques d'une lettre de change (engagement de payer à une échéance donnée) et d'autres d'un chèque ; c'est le client débiteur qui s'engage à payer émet le billet et le remet au bénéficiaire, lequel le présentera à l'échancier, en général par le biais du circuit bancaire.

Le billet à ordre est un document par lequel le tireur dit aussi le souscripteur, se reconnaît débiteur du bénéficiaire auquel il promet de payer une certaine somme d'argent à un certain terme spécifié sur le titre. Le billet à ordre peut être transmis par voie d'endossement, l'endossement du titre au profit d'une banque lui confère la qualité de bénéficiaire de ce titre, le billet à ordre n'est pas nul s'il y a identité de nom entre le souscripteur et le bénéficiaire. Le billet à ordre est assimilé à une reconnaissance de dette, pas besoin alors d'avoir immédiatement la somme d'argent sur son compte en banque.

1.3.2. Forme de billet à ordre

Le billet à ordre contient :

La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans le texte même et exprimés dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.

La promesse pure et simple de payer une somme déterminée,

- L'indication de l'échéance
- Celle du lieu où le paiement doit s'effectuer
- Le nom de celui auquel ou à l'ordre duquel le paiement doit être fait
- L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit
- La signature de celui qui émet le titre souscripteur.

1.3.3. Les avantages et inconvénients du billet à ordre

Les avantages

- Reconnaissance de dette
- Négociable et s'échange par endos

- Mobilisable (escomptable auprès d'une banque

Les inconvénients

- Le billet à ordre ne supprime pas le risque d'impayés
- Risque de perte ou de vole
- Emis a l'initiative de l'acheteur.

1.4. Les limites des instruments de paiement

Les instruments classiques de paiement (chèque, virement, lettre de change, billet à ordre) présentes le principal inconvénient de ne pas permettre un bon équilibre des risques entre le vendeur et l'acheteur. Ils ne permettent pas de mettre en place une simultanéité entre le paiement et la livraison. En effet, soit c'est l'acheteur qui paye d'avance et à ce moment-là il prend le risque de ne pas être livré, soit c'est le vendeur qui livre en premier et il prend alors le risque de ne pas être payé.

Les instruments de paiement classique et en particulier le virement (qui est de loin l'instrument le plus utilisé) sont utilisation avec des acheteurs dans des pays ou les transferts de fond s'effectuent sans difficulté. A partir du moment où l'exportateur travaille avec des payes à risques, il est nécessaire d'utiliser des techniques de paiement plus sophistiquées appelées « paiement documentaire » ou les « shipping documents qui jouent un rôle très important, sont remis a la banque de l'acheteur contre paiement.

Section 2 : les techniques de paiement de financement à l'international.

Pour faire face aux risques résultant du manque de confiance entre les partenaires concernant le risque de non-paiement, des techniques de paiement sont apparues afin de résoudre et éviter les conflits qui peuvent s'installer entre le vendeur et l'acheteur.

Dans cette section, on va mettre le point sur les différentes techniques des paiements.

1. Les techniques documentaires ⁵²

Parmi elles :

1.1. Le crédit documentaire

Le crédit documentaire est l'opération par laquelle une banque (banque émettrice) s'engage à la demande et pour le compte de son client (donneur d'ordre, à régler à un tiers exportateur (bénéficiaire) dans un délai déterminé, un certain montant contre remise des documents strictement conformes et cohérents entre eux, justifiant de la valeur et de l'expédition des marchandises ou des prestations de services. Le crédit documentaire est régi par les règles et usances uniformes de la chambre de commerce internationale, reconnues et appliquées dans le monde entier et dont la dernière version est entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2007. Il s'agit donc d'un engagement de paiement pris par la banque émettrice à la demande d'un donneur d'ordre, l'acheteur en faveur d'un bénéficiaire, le vendeur.

1.2. Les acteurs du crédit documentaire ⁵³

Une opération de crédit documentaire se fait généralement intervenir quatre parties ;

1.2.1. Le donneur d'ordre

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger, il donne à sa banque des instructions d'ouverture de crédit documentaire, en faveur de son fournisseur, ou il précise entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement ;

52 J TEULIE P TOPSACALIAN (finances 2^e édition Vuibert 1997 P 589)

53 AMELON ET CARDEBAT M (2010) LES NOUVEAUX Défis de l'internationalisation) édition DE BOECK paris «322°

1.2.2. La banque émettrice

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client

1.2.3. La banque notificatrice

C'est la banque correspondant de la banque émettrice dans le pays de vendeur. Elle va notifier au vendeur de crédit documentaire en sa faveur cette technique n'est pas forcément habituelle du vendeur

1.2.4. Le bénéficiaire⁵⁴

C'est l'exportateur (vendeur) qui reçoit le crédit documentaire. il expédie la marchandise demandée et transmet les documents à sa banque.

2. Les types du crédit documentaire

2.1. Le crédit documentaire révocable⁵⁵

- Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable. Néanmoins, il n'est pas révocable dans les cas suivants
- Si la banque a déjà traité les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'avis de l'annulation ou d'amendement dans les cas d'un paiement à vue, acceptation, ou négociation.
- Si le bénéficiaire a produit les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit.
- Si la banque a levé des documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'annulation ou l'amendement dans le cas d'un paiement différé.

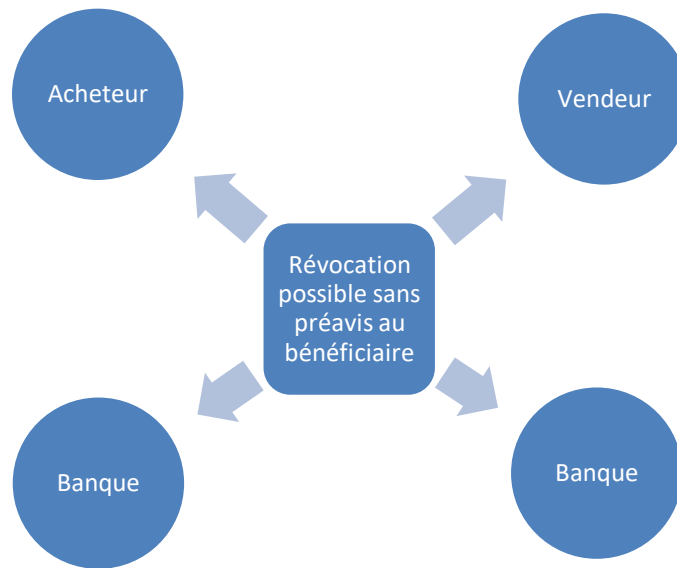
54 AMELON L CARDEBAT m (2010)

Les nouveaux défis de l'internationalisation

Edition DE BOECK paris 322.

55 KAMAL CHEHrit , le crédit documentaire , édition grand alger , livres , ALGER 2007 ?
PAGE 23

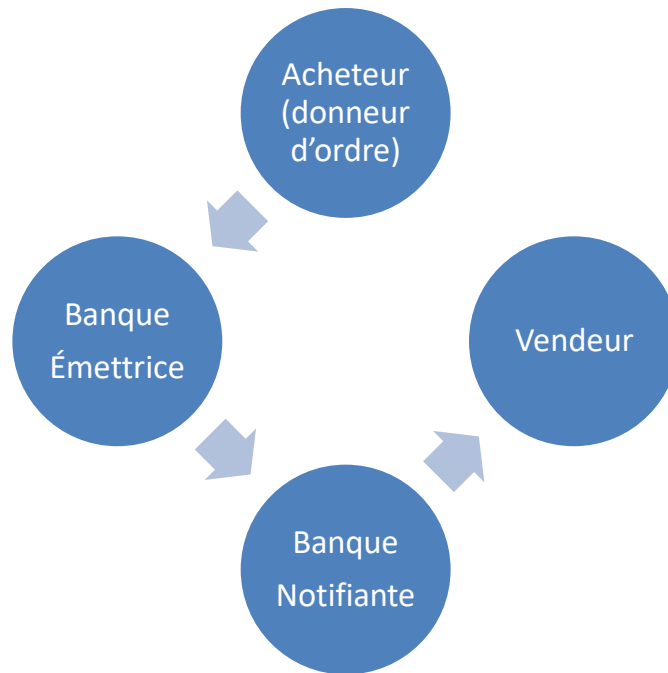
Schéma 1:le crédit documentaire révocable



2.2. Le crédit documentaire irrévocable⁵⁶

Ce type de crédit présente pour le vendeur un avantage certain, il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions de crédit. Le crédit documentaire irrévocable constitue pour la banque émettrice un engagement ferme : si le crédit est réalisable à vue, la banque émettrice doit payer à vue ; si le crédit est réalisable par paiement différé, la banque émettrice doit payer à la date ou/aux dates d'échéance arrêtées : si le crédit est réalisable par acceptation.

⁵⁶ Kamel CHEHRIT page 24



2.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé⁵⁷

Face aux divers risques, le vendeur souhaiterait obtenir l'engagement irrévocable d'une banque de son propre pays ou d'une banque internationale de premier ordre situé dans un pays à risque politique nul. Dans ce cas, la banque notificatrice devient confirmant et s'engage au même titre que la banque émettrice.

- La confirmation d'un crédit irrévocable par la banque confirmant à la demande de la banque émettrice représente un engagement de la banque confirmant s'ajoutant à celui de la banque émettrice.
- La banque confirmant, si les termes et conditions du crédit sont respectés, est dans l'obligation de : payer à vue si le crédit qui est réalisable par paiement à vue.
- Payer à la date ou/aux dates d'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé,
- Accepter la traite tirée par le bénéficiaire sur la banque confirmant si le crédit est réalisable par acceptation.

57 KAMEL CHEHRIT page 27

CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

- Négocier sans recours aux tireurs la traite tirée ou le document présente en vertu du crédit.

L'engagement pris par la banque confirmant est subordonné à l'engagement de la banque émettrice. L'utilisation et le paiement se font aux guichets de la banque confirmant.

Ce type de crédit offre au vendeur bénéficiaire une grande sécurité et lui procure diverses possibilités de crédit.

Dans le crédit documentaire irrévocable qu'il soit confirmé ou non, il n'existe pas de lien juridique entre l'acheteur et le vendeur, hormis celui du contrat commercial qui les lie. Le crédit documentaire est le mode de paiement qui implique les banques (émettrice, confirmant) et le bénéficiaire. L'acheteur est lié juridiquement à sa banque émettrice.

2.4. Le crédit RED clause⁵⁸

C'est un crédit dans lequel se trouve incorporée une clause spéciale, autorisant la banque émettrice et confirmatrice à effectuer des avances bénéficiaires avant présentation des documents.

2.5. Le crédit documentaire adossé ou back to back⁵⁹

L'exportateur qui ne dispose pas du stock suffisant pour fournir la commande de son client importateur va ouvrir une autre lettre de crédit d'un autre fournisseur pour compléter sa livraison à son client importateur. Le second crédit est alors adossé au premier qui lui sert de garantie.

2.6. Le crédit documentaire transférable⁶⁰

Un crédit documentaire peut être transférable ou non transférable. Dans le premier cas c'est-à-dire qu'on peut transférer le bénéfice à l'ordre d'un tiers transférer directement au producteur de la marchandise et non à l'exportateur. Quant à le second cas, on ne peut faire de transfert.

⁵⁸ G Legrand et H martini (commerce international) é édition , DUNOD , paris 2008 P 165

⁵⁹ OULOUNIS (gestion des opération du commerce international) OPU Algérie 2008 P 20

⁶⁰ P GARSUAUL T ET S PRIAMI , 2003 op. CIT P 120

CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

L'exportateur étant quelquefois intermédiaire ne dispose pas de marchandises commandées par l'importateur ou ne dispose pas également de fond nécessaire pour fabriquer cette marchandise ; il demande alors à sa banque d'ouvrir en faveur d'un intermédiaire un crédit documentaire transférable

Les conditions au crédit transféré doivent être exactement les mêmes que celles de crédit de base à l'exception des points suivants :

- Le montant du crédit et le prix unitaire de la marchandise peuvent être moins élevés.
- La durée de validité peut être raccourcie pour autant que le crédit de base ne soit pas prescrit par une date d'expédition déterminée.
- L'exportateur qui joue ici le rôle d'intermédiaire a le droit de remplacer la facture de fournisseur par la sienne, majorée de sa marge commerciale.

2.7. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire⁶¹

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables

Garantie d'être payé 100 de la valeur si les documents sont conformes.

- Le risque commercial est toujours couvert. Le risque politique peut être couvert dans le cas d'un crédit irrévocable et confirmé.
- Lorsque le crédit documentaire est à vous, le paiement peut intervenir dès la prestation des documents, indépendamment de la date d'arrivée des marchandises
- Idéal dans le cas d'un transport maritime, de moyenne et longue durée.
- Technique de grande précision et universelle puisque fondée sur des règles et usances édictées par la chambre de commerce international

61 Madeleine NGUYEN THE OP P 241 :

CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

- Il ne paiera qu'après expédition des marchandises conformément a ses instructions (modalité, délais, exigences documentaire.....)
- En cas de non-respect de ses instructions, il est en position de force pour négocier une remise, une prorogation d'échéance

Néanmoins, il comporte quelque inconvénient

- Procédure complexe en lente : trop de documents exigés, trop de dates butoirs, formalisme rigoureux
- Inadapté aux incoterms EXW ,FCA usine et a ceux permettant une livraison a domicile car le client entre en possession des marchandises avant de payer .inadapté aux incoterm, car le fournisseur doit attendre de livrer au point convenu dans le pays d'acheteur pour récupérer la preuve de livraison a remettre en banque pour paiement, rappelons que le vendeur dispose de 21jours maximum a partir de la date portée sur le document de transport pour remettre les documents en banque.
- Les commissions bancaires peuvent être élevées lorsque les aléas sont nombreux.
- Inadapté lorsque la durée du transport est courte ; les marchandises arrivent avant les documents, obligeant le client a demandé une lettre de garantie bancaire (surcout bancaire)
- Dans la mesure ou la banque émettrice couvre le risque commercial sur l'acheteur, elle peut être amenée à demander des garanties a son client comme le blocage d'une partie des fondes, la fixation d'un encours de crédit documentaire qui ne saurait être dépassé, l'acheteur peut également solliciter les banques pour une même opération, il peut par ailleurs essayer un refus de la part des banques, refus difficile à annoncer à son fournisseur étranger.

Indépendant du contrat de vente ; la présentation des documents conformement aux exigences suffit pour sa réalisation.

3. La remise documentaire

La remise documentaire est un modèle de règlement moins compliqué, il est utilisé lorsqu'il y a une confiance et de bonne relation d'affaire entre les partenaires (acheteur et vendeur), et une stabilité politique, économique et monétaire dans le pays de l'importateur.

3.1. Définitions ⁶²

La remise documentaire est une technique d'encaissement par laquelle le vendeur (le donneur d'ordre) donne mandat à sa banque appelée « banque remettante de transmettre des documents tels que la facture, le document de transport, la liste de colisage, le certificat d'origine, à une banque correspondante, généralement la banque de l'acheteur (appelée « banque présentatrice) qui les remettra à son client (le bénéficiaire de la remise)

La banque présentatrice doit se conformer à une lettre d'instruction qui l'autorise à délivrer les documents à l'importateur contre le paiement documents contre paiement, document Against payment) ou contre une acceptation de traite à échéance ou encore un engagement de paiement différé non matérialisé par une traite, ce dernier cas étant plus rare.

Si l'acheteur accepte les documents, on parle de (levée des documents la banque présentatrice, qui n'a pris aucun engagement de paiement en faveur de l'exportateur, est tenue de

Délivrer les documents qu'après obtention de paiement ou de l'engagement de paiement selon l'instruction reçue. Le coût de la remise document est relativement faible, souvent inférieur à 100 euros.

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

3.2. Les acteurs de la remise documentaire

Cette technique fait intervenir généralement par quatre parties

⁶² G LEGRAND et MARTINI OP cit p 99 :

3.2.1. Le donneur d'ordre

C'est le vendeur (exportateur) qui remet les documents à sa banque et lui donne un ordre d'encaissement en prenant soin d'expédier la marchandise.

3.2.2. La banque remettante

C'est la banque du donneur d'ordre, elle transmet les documents à la banque chargée de l'encaissement dans le pays de l'acheteur, mais elle n'assume aucune responsabilité.

3.2.3. La banque présentatrice

C'est la banque à l'étranger, chargée de l'encaissement, qui s'effectue la présentation des documents à l'acheteur et ne les remettra qu'après règlement.

3.2.4. Le tiré

C'est l'acheteur ou l'importateur, qui reçoit les documents de la banque présentatrice, contre paiement ou acceptation d'effets tirés sur lui.

3.3. Le déroulement de la remise documentaire

Comme le crédit documentaire, l'opération de la remise documentaire aussi se déroule suivant plusieurs enchaînements de techniques.

Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue soit à échéance,

Ensuite le donneur d'ordre remet à sa banque (banque remettante) des documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise, le vendeur de sa part donne à sa banque un ordre d'encaissement.

Banque se chargera par la suite de délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque contre acceptation de la traite ou contre paiement en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante.

La banque de l'acheteur transfère, le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance.

3.4. Avantages et inconvénient de la remise documentaire

Les avantages

- L'acheteur ne peut pas dédouaner la marchandise sans avoir préalablement fourni une instruction de transfert pour paiement du fournisseur étranger (d/p)
- La procédure est souple et peu formaliste, moins rigoureuse sur le plan des documents requis et des dates. Le cout bancaire est réduit.

Les inconvénients :

- Si l'acheteur ne se manifeste pas, la marchandise est, il faudra le vendre sur place à bas prix ou la rapatrier, et donc payer à nouveau des frais de transport, de stockage et d'assurance
- -L'acheteur peut invoquer de nombreux motifs pour ne pas payer Cette pratique favorise la renégociation a la baisse des prix par l'acheteur (risque de marchandage).

4. Transfère libre (l'encaissement simple)⁶³

4.1. Définition

Le transfert libre (l'encaissement simple) quant à lui n'est pas une technique particulière, sous cette expression est désigné l'encaissement par le vendeur sans que le règlement soit conditionné par la remise de certains documents a la banque prouvant qu'il a rempli ses obligations au regard de la liasse documentaire nécessaire à l'enté de la marchandise dans le pays de l'acheteur et a son appropriation de auprès de son transporteur.

4.2. Fonctionnement

L'exportateur (le fournisseur) envoie directement à l'importateur (le client) les documents conformes avec un facteur commerciale payable à vue ou à échéance avec l'expédition des marchandises. Aucune intermédiation bancaire.

⁶³ Mémoire de fin de cycle (financement du commerce extérieur par le crédit documentaire 2018/2019

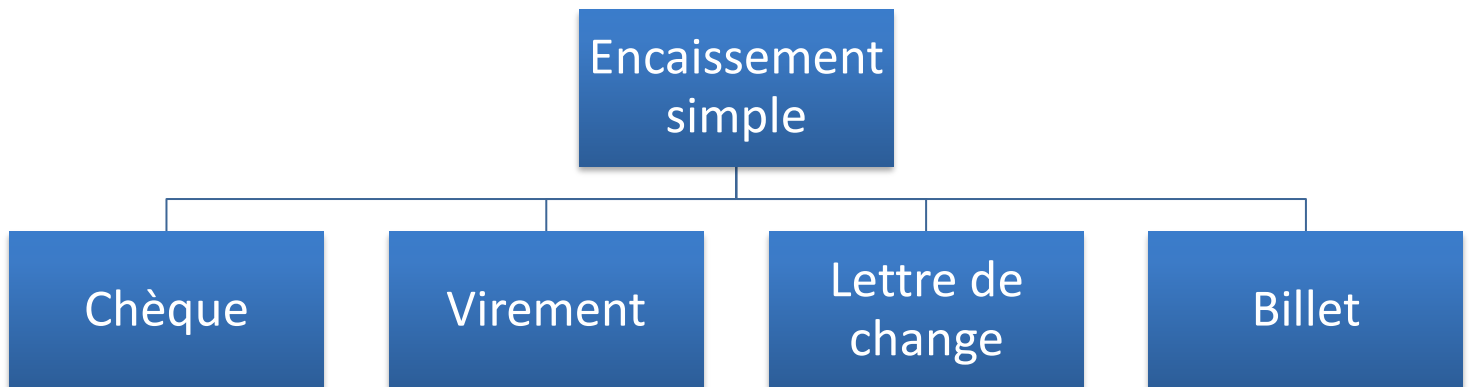
CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

L'importateur présente au niveau de sa banque avec le document conforme et un ordre de virement pour qu'elle puisse effectuer le paiement.

4.3. Types d'encaissements simples

Les différentes formes d'encaissement simple sont représentées dans le schéma suivant :

Figure 2:Schéma les formes d'encaissements simples



Source : LEGRAND(G) et MARTINI(H), op.cit, p 335

4.4. Traitement pratique d'un transfert libre :

Le virement gratuit est un mode de paiement pour les transactions d'importation de marchandises, ou services précédemment enregistrés. Après avoir reçu les documents ci-dessus, le responsable de l'entreprise doit tout d'abord, faites une inspection approfondie des documents soumis pour vous assurer que leur conformité, ensuite, il doit :

- Faire signer au client un ordre de transfert pour le montant à transférer.
- Enregistrer l'opération dans un répertoire prévu à cet effet et lui attribuer un numéro faire référence
- Créer un package de transfert client MT100.
- Créez le formulaire en quatre exemplaires
- Fournir la facture commerciale enregistrée au client.

Remarque

Le prix appliqué est un prix temporaire et peut varier à la hausse ou la baisse lors de la transmission finale. Le responsable des opérations s'assurera alors de la composition des dossiers qu'il enverra

5. Les moyens de paiement et de financement du commerce extérieur

Il existe des moyens de financement à l'exportation et d'autre à l'importation et afin d'assurer la sécurisation de paiement par le client étranger, le vendeur prend des précautions en faisant appel à des moyens de financement dans cette section, on va citer les différents moyens de financement à l'étranger

5.1. Les moyens de financement à l'exportation

5.1.1. L'avance en devise

C'est une avance de trésorerie du montant de votre exportation qui permet et financer votre poste client tout en couvrant votre entreprise contre le risque de change. ⁶⁴

Il consiste pour l'exportateur disposant de créance en devises sur un client étranger a se faire consentir par sa banque un crédit de trésorerie à court terme, les intérêts du crédit sont réglés au moment du remboursement de l'avance.⁶⁵

5.1.2. Crédit fournisseur

C'est un prêt bancaire a moyen et long entre 18 mois jusqu'à 7 ans lorsqu'il s'agit d'un crédit qui est accorder à l'exportateur afin de l'octroyer a son acheteur dans le cadre de son contrat commercial dans le but d'exportation des biens ou des services. Ce type de crédit permet de couvrir les besoins de financement lié aux délais de paiement accordés à un importateur.

L'exportateur peut escompter sa créance afin de pouvoir rebrousser la banque par l'encaissement du montant du par l'importation étranger.⁶⁶

64 WWW.glossaire-international.com

65 Avances en devise banque entreprise BN PARIBAS

66 Documents (crédit fournisseur ; fonctionnement et utilité ooreka(
<http://leasing.ooreka.fr>

Fonctionnement

L'exportateur décide d'octroyer un crédit à son client étranger et prend le devant et présente à sa banque pour négocier sur le montant et les délais à accorder, après l'exportateur se dirige un organisme d'assurance pour se couvrir contre tout risque peut survenir lors de cette opération. Après l'accord sur toutes les clauses, un contrat sera établi entre eux. L'exportateur opte pour l'opération de l'expédition des marchandises vers le pays de son client et envoie les documents nécessaires à la banque avec des effets tirés sur l'acheteur qui seront par la suite transmis à la banque de l'acheteur pour leur notification de la part de l'acheteur.⁶⁷

5.1.3. Crédit acheteur

Technique à court terme dont la banque de fournisseur accorde un crédit à l'acheteur pour financer l'export, l'importateur peut régler au comptant les biens et services et le risque de non-paiement est assumé par la banque. La particularité de ce type de crédit est qu'il est consenti par une banque française à un acheteur étranger ou à sa banque avec une garantie de la Coface qui permet au fournisseur d'être réglé au comptant.

Il existe deux formes du crédit acheteur.

Crédit accordé par la banque de l'exportateur à la banque de l'importateur ; il est utilisé lorsque l'acheteur manque d'expérience.

Crédit accordé par la banque de l'exportateur directement à l'acheteur ; il est accordé à des établissements et des entreprises qui fournissent des services financiers capables de mener des négociations avec des banques étrangères.⁶⁸

67 Documents (fonctionnements du crédit fournisseur) <http://leasing. Orreka.fr>

68 Crédit acheteur (<https://internationalgroupercreditagricole.com>)

6. Moyens de financement à l'importation

On trouve :

6.1. Crédit-bail :⁶⁹

C'est une location avec option d'achat son principe ; l'entreprise ayant besoin d'un bien, il formule une demande auprès de la société de leasing qui va ensuite acheter ce bien et le louer à son client pendant une période déterminer. il et être matériel ou immatériel « immobilier »

La durée du contrat est en générale fixée en termes de l'amortissement fiscal de ce bien.⁷⁰

6.2. L'affacturage :

C'est une technique par laquelle l'exportateur cède à un établissement spécialisé appelé factor l'intégralité ou une partie de ses créances à l'exportation détenue sur son client étranger. En contrepartie, le factor possède un recouvrement de ses créances et paie au comptant le montant des créances.⁷¹

Déroulement de l'opération de l'affacturage

Il se fait à travers deux étapes

- **La première étape** : l'exportateur cède à la société du factor les factures détenues sur son client étranger.
- **La deuxième étape** : la société du factor possède au paiement de l'exportateur après le prélèvement des commissions.⁷²

69 Conception personnelle

70 Crédit-bail-définition – dictionnaire juridique <http://www.dictionnaire-juridique.com>.

71 PDF les couvertures internationales

72 PDF les couvertures internationales

6.3. Le forfaitage⁷³

Il s'agit d'une opération d'achat des créances par un établissement qui s'appelle « factor » en contrepartie d'un paiement immédiat du montant correspondant à la créance cédée.

6.3.1. Les caractéristiques du for faitage :

Il donne lieu à deux contrats entre

- Le vendeur et l'acheteur ce que n'appelle un contrat commercial
- Un autre établi avec la société factor « contrat for faitage »

Les délais de règlement sont accordés à moyen et long terme

Les créances sont exprimées en deux devises essentielles ; l'euro et le dollar pour éviter les problèmes de refinancement⁷⁴.

6.3.2. Déroulement du for faitage

Il est divisé en deux parties, la première réside sur la négociation et l'autre sur la réalisation

La négociation : dans cette phase l'exportateur établit une demande qui prend certains détails tel que le pays de l'importateur, le montant de la transaction, les délais de paiement ... afin de souligner le taux de crédit à mettre pour l'encaissement.

La réalisation : dans cette phase l'exportateur présente à la société factor les documents liés à cette opération pour l'examen de leurs conformités pour que le paiement soit réalisé à l'échéance pour le compte de la banque par son tour remboursera l'exportateur par virement bancaire.⁷⁵

73 PDF les couvertures internationales

74 PDF les couvertures internationales

75 PDF les couvertures internationales

L'avance en devise à l'exportation

Elle est à la fois un moyen de financement et un outil de couverture du risque de change qui s'agit d'un emprunt à court terme exprimé en devises de la part de la banque accordé à l'exportateur pour bénéficier de la créance détenue sur un client étranger et sera remboursé lors du règlement.⁷⁶

La mobilisation des créances nées sur l'étranger

C'est une opération à court terme qui consiste à obtenir le montant de la créance de la part de la banque c'est-à-dire avoir une avance de paiement jusqu'au règlement des facteurs par le client étranger.⁷⁷

Il existe une multitude de moyens de financement pour l'exportateur et l'importateur qui lui permet de trouver le degré de sécurité qu'il recherche.

⁷⁶ Mémoires online AMEL DOUKH le rôle des banques dans le financements des contrats internationaux cas de la BEA) promotion 2005 <https://www.memoire online.com>

⁷⁷ Sébastien bey et (la mobilisation de créances nées sur l'étranger 2019 <https://agicap.com>

Section 3 : Généralité sur le crédit documentaire

Le crédit documentaire est né de la pratique et des usances pour répondre essentiellement aux besoins de sécurité du vendeur et de l'acheteur dans les transactions internationales. Pendant longtemps, ce procédé a été méconnu par la jurisprudence et la doctrine, ce n'est qu'assez récemment que l'on commencé a manifester de l'intérêt pour cette forme de crédit.

il constitue une garantie que le vendeur recevra le prix convenu dans les délais prescrits, contre remise de documents conformes prouvant que la prestation est conforme aux contrat conclus , et l'acheteur ne sera tenu de payer que contre délivrance de documents attestant que les marchandises désirées ont été livrée et/ou la prestation effectivement fournie .le crédit documentaire dont sa forme actuelle parait n'avoir réellement pris naissance qu'au 19ème siècle avant le développement du commerce international .il trouve cependant sa source dans une institution qui semble remonter à l'antiquité ,la lettre de crédit

Cette origine se trouve encore dans la terminologie utilisée par la pratique anglo-saxonne pour le crédit documentaire (commerciale lettre de crédit commerciales) il suffisait de modifier quelque peu ce mode ancien de transfert de fonds. En le subordonnant a la présentation des documents représentatifs des marchandises rendues, pour obtenir le crédit documentaire. De nos jours, le crédit documentaire serait la meilleure technique destinée à financer l'exportation des marchandises d'un pays à l'autre.⁷⁸

1. Les acteurs de crédit documentaire

Une opération de crédit documentaire se fait généralement intervenir quatre parties ;

1.1. Le donneur d'ordre

C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger, il donne à sa banque des instructions d'ouverture de crédit documentaire, en faveur de son fournisseur, ou il précise entre autres, les documents qu'il désire et le mode de règlement.⁷⁹

1.2. La banque émettrice

C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son client

⁷⁸ M.LAHLOU (1 crédit documentaire, un instruments de garantie de paiements et de financements du commerce international ENAG Editions ALGER 1999 PP15-18

⁷⁹ AMELOIN L CARDEBAT M(2010)l

1.3. La banque notificatrice

C'est la banque correspondant de la banque émettrice dans le pays de vendeur.

Elle va notifier au vendeur de crédit documentaire en sa faveur cette technique n'est pas forcément habituelle du vendeur

1.4. Le bénéficiaire

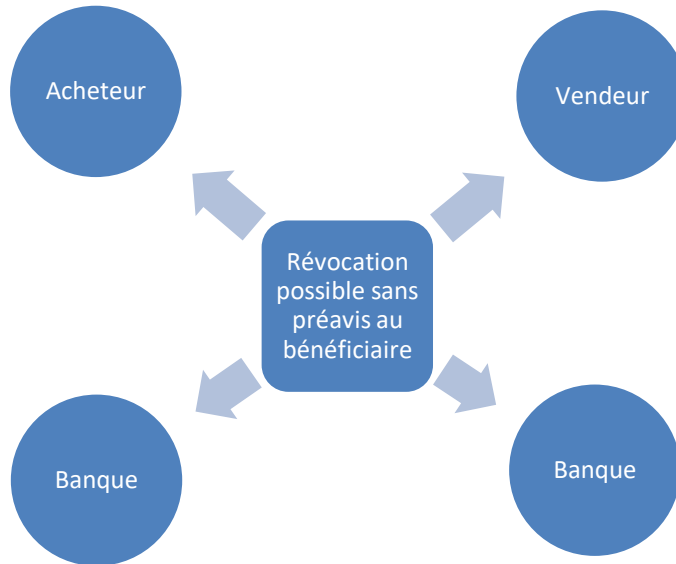
C'est l'exportateur (vendeur) qui reçoit le crédit documentaire. il expédie la marchandise demandée et transmet les documents à sa banque.

2. Les types du crédit documentaire

2.1. Le crédit documentaire révocable

- Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable. Néanmoins, il n'est pas révocable dans les cas suivants
- Si la banque a déjà traité les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'avis de l'annulation ou d'amendement dans les cas d'un paiement à vue, acceptation, ou négociation.
- Si le bénéficiaire a produit les documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit.
- Si la banque a levé des documents présentant l'apparence de conformité avec les termes et conditions du crédit avant de recevoir l'annulation ou l'amendement dans le cas d'un paiement différé.

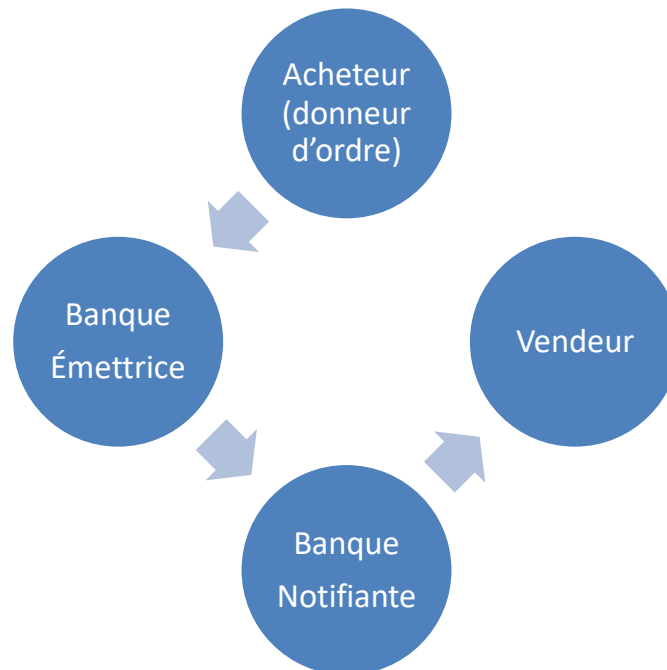
Schéma 3:le crédit documentaire révocable



2.2. Le crédit documentaire irrévocable⁸⁰

Ce type de crédit présent pour le vendeur un avantage certain, il est assorti de l'engagement irrévocable de la banque émettrice de payer les documents présente l'apparence de conformité avec les termes et conditions de crédit. Le crédit documentaire irrévocable constitue pour la banque émettrice un engagement ferme : si le crédit est réalisable a vue, la banque émettrice doit payer a vue ; si là le crédit est réalisable par paiement différé, la banque émettrice doit payer à la date ou/aux dates d'échéance arrêtées : si le crédit est réalisable par acceptation.

⁸⁰ Kamal Chehrit .op.cit page 24



2.3. Le crédit documentaire irrévocable et confirmé

Face aux divers risques, le vendeur souhaiterait obtenir l'engagement irrévocable d'une banque de son propre pays ou d'une banque internationale de premier ordre situé dans un pays à risque politique nul. Dans ce cas, la banque notificatrice devient confirmant et s'engage au même titre que la banque émettrice.

- La confirmation d'un crédit irrévocable par la banque confirmant à la demande de la banque émettrice représente un engagement de la banque confirmant s'ajoutant à celui de la banque émettrice.
- La banque confirmant, si les termes et conditions du crédit sont respectés, est dans l'obligation de payer a vue si le crédit qui est réalisable par paiement a vue.
- Payer a la date ou/aux dates d'échéance si le crédit est réalisable par paiement différé,
- Accepter la traite tirée par le bénéficiaire sur la banque confirmant si le crédit est réalisable par acceptation.
- Négocier sans recours aux tireurs la traite tirée ou le document présente en vertu du crédit.

CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

L'engagement pris par la banque confirmant est subordonné à l'engagement de la banque émettrice. L'utilisation et le paiement se font aux guichets de la banque confirmant.

Ce type de crédit offre au vendeur bénéficiaire une grande sécurité et lui procure diverses possibilités de crédit.

Dans le crédit documentaire irrévocable qu'il soit confirmé ou non, il n'existe pas de lien juridique entre l'acheteur et le vendeur, hormis celui du contrat commercial qui les lie. Le crédit documentaire est le mode de paiement qui implique les banques (émettrice, confirmant) et le bénéficiaire. L'acheteur est lié juridiquement à sa banque émettrice.

2.4. Le crédit RED clause

C'est un crédit dans lequel se trouve incorporée une clause spéciale, autorisant la banque notificatrice et confirmatrice à effectuer des avances bénéficiaires avant présentation des documents.

2.5. Le crédit documentaire adossé ou back to bac

L'exportateur qui ne dispose pas du stock suffisant pour fournir la commande de

Son client importateur va ouvrir une autre lettre de crédit d'un autre fournisseur pour compléter sa livraison à son client importateur. Le second crédit est alors adossé au premier qui lui sert de garantie.

2.6. Le crédit documentaire transférable

Un crédit documentaire peut être transférable ou non transférable. Dans le premier cas c'est-à-dire qu'on peut transférer le bénéfice à l'ordre d'un tiers transférer directement au producteur de la marchandise et non à l'exportateur. Quant à le second cas, on ne peut faire de transfert.

L'exportateur étant quelquefois intermédiaire ne dispose pas de marchandises commandées par l'importateur ou ne dispose pas également de fonds nécessaires pour fabriquer cette marchandise, il demande alors à sa banque d'ouvrir en faveur d'un intermédiaire un crédit documentaire transférable

Les conditions au crédit transféré doivent être exactement les mêmes que celles de crédit de base à l'exception des points suivants :⁸¹

81 P.GARSUAULT et S PROAMI2003 OP Cit 120

CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

- Le montant du crédit et le prix unitaire de la marchandise peuvent être moins élevés.
- La durée de validité peut être raccourcie pour autant que le crédit de base ne soit pas prescrit par une date d'expédition déterminée.
- L'exportateur qui joue ici le rôle d'intermédiaire a le droit de remplacer le facteur de fournisseur par le sien, majorée de sa marge commerciale.

3. Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

Le crédit documentaire offre des avantages incontestables⁸²

Garantie d'être payé 100 de la valeur si les documents sont conformes.

- Le risque commercial est toujours couvert. Le risque politique peut être couvert dans le cas d'un crédit irrévocable et confirmé.
- Lorsque le crédit documentaire est à vous, le paiement peut intervenir dès
- La prestation des documents, indépendamment de la date d'arrivée des marchandises
- Idéal dans le cas d'un transport maritime, de moyenne et longue durée.
- Technique de grande précision et universelle puisque fondée sur des règles et usances édictées par la chambre de commerce international
- Il ne paiera qu'après expédition des marchandises conformément à ses instructions (modalité, délais, exigences documentaire.....)
- En cas de non-respect de ses instructions, il est en position de force pour négocier une remise, une prorogation d'échéance

Néanmoins, il comporte quelque inconvénient

82 Madeleine Nguyen the op cit ,p 241

CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

- Procédure complexe en lente, trop de documents exigés, trop de dates butoirs, formalisme rigoureux
- Inadapté aux incoterms EXW, FCA usine et a ceux permettant une livraison à domicile car le client entre en possession des marchandises avant de payer. Inadapté aux incoterms, car le fournisseur doit attendre de livrer au point convenu dans le pays d'acheteur pour récupérer la preuve de livraison à remettre en banque pour paiement, rappelons que le vendeur dispose de 21 jours maximum à partir de la date portée sur le document de transport pour remettre les documents en banque.
- Les commissions bancaires peuvent être élevées lorsque les aléas sont nombreux.
- Inadapté lorsque la durée du transport est courte, les marchandises arrivent avant les documents, obligeant le client a demandé une lettre de garantie bancaire (surcout bancaire)
- Dans la mesure ou la banque émettrice couvre le risque commercial sur l'acheteur, elle peut être amenée à demander des garanties a son client comme le blocage d'une partie des fonds, la fixation d'un encours de crédit documentaire qui ne saurait être dépassé, l'acheteur peut également solliciter les banques pour une même opération, il peut par ailleurs essuyer un refus de la part des banques, refus difficile a annoncé à son fournisseur étranger.

Indépendant du contrat de vente ; la présentation des documents conformément aux exigences suffit pour sa réalisation.

4. La domiciliation bancaire

4.1. Définition

Originaires de l'étranger au préalable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises est obligatoire. Elle consiste pour un importateur résident a faire choix avant la réalisation de son opération d'une banque ayant la qualité d'intermédiaire agréée auprès de

laquelle il s'engage à affecter les opérations et les formalités bancaires prévues. Il existe deux formes de domiciliation.⁸³

4.2. Domiciliation des importations

4.2.1. Définition

La banque doit ensuite domicilier l'importation en lui attribuant un numéro de domiciliation tiré du répertoire prévu à cet effet et réserver le montant sur la licence ou tout autre titre d'importation s'il y a lieu en effet, un banquier ne doit jamais, et ce sous aucun prétexte, ouvrir un crédit documentaire qui ne soit pas totalement en ordre du point de vue des formalités du contrôle des changes et du commerce extérieur et d'importation et acquisition des devises étrangères nécessaires au paiement des documents remis en réalisation de ce crédit documentaire, tout d'abord ; la réglementation des changes de la plupart des pays interdit formellement l'ouverture d'un crédit documentaire,

Sans que ces formalités aient été accomplies au préalable. Ensuite, le banquier ne doit jamais oublier que son engagement est irrévocable et que, de ce fait, il aurait à subir toutes les conséquences provenant de l'omission par un client, des formalités de change imposées par les autorités de son pays. Ceci étant, le préposé à l'entrée prépare une liasse portant le numéro d'entrée, y glisse la demande d'ouverture et fait suivre le dossier à la section comptable du service.

4.2.2. Les conditions préalables à la domiciliation :

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

- L'importation possède une autorisation d'importation pour certain produit.
- L'objet de l'importation a un rapport avec l'activité de l'importateur.
- L'importateur n'est frappé d'aucune restriction en matière de commerce extérieur.
- La marchandise n'est pas frappée d'une mesure d'interdiction.
- Les engagements financiers au titre de l'opération sont couverts soit par des provisions constituées, soit par des autorisations de crédit.

83 CHABANI said, NZBRI Younes op p 12

CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

- Le pays d'origine a des relations commerciales avec l'Algérie.
- La surface financière et les garanties de solvabilité que le client présent
- La capacité du client a mené l'opération dans les meilleures conditions et conformément aux règles internationales
- Régularité de l'opération au regard de la réglementation.

4.2.3. La procédure de domiciliation :

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

4.2.4. Ouvertures du dossier

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

Pour les importations à délai spécial :

Modèle FDI, pour les importations à délai normal qui sont réalisées dans un délai de six (6) mois à partir de la date de domiciliation.

Model FDIP. Pour les importations à délai spécial qui sont réalisées dans un délai supérieur à six (6) mois.

Remarque ; les codes de la nature d'importation sont (10) pour l'importation des marchandises et 30 pour les services.

Ouverture d'une chemise ; fiche de contrôle EM11 et la remplir. Comptabilisation des commissions 300DA+TVA (19).

Débit ; compte client

Crédit ; commissions sur domiciliation

Crédit ; TVA commissions de domiciliation.

Attribution d'un numéro de domiciliation.

CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

Valeur j (le jour même)

Pour chaque type de domiciliation, il est attribué un numéro qui doit être porté sur les factures, les fiches de contrôle, les formules statistiques de règlement et sur tout autre document relatif à l'opération traitée.⁸⁴

A B C D E F G H

Le numéro de domiciliation est réparti sur 8 cases

Case A : wilaya ; deux chiffres correspondants au lieu d'implantation géographique de l'agence bancaire

Case B : agrément deux chiffre correspondant au code agrément de la banque.

Case C. guichet deux chiffres correspondant au code attribué par la banque d'Algérie au siège domiciliation.

Case D : année quatre chiffre correspondants a l'année.

Case E : trimestre un chiffre relatif au trimestre concerné.

Case f : nature deux chiffre correspondant a la nature de contrat.

Case G : numéro d'ordre Cinq chiffre indiquant le numéro d'ordre chronologique des dossiers ouverts durant un trimestre selon qu'il s'agisse de court terme ou de long terme

Case H : devise trois lettre selon le code IZO.

⁸⁴ LES documents internes de la BEA

BANQUE EXTERIEU D'ALGERIE

AGENCE DE TIZI OUZOU

15 03 01 2021 3 10 0000 EUR
5

Figure 4:exemple de domiciliation de la banque Extérieur d'Algérie

Source : les documents internes de la BEA

4.2.5. Gestion et suivi du dossier de domiciliation :

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

Cette vérification se fait suivant les délais prévus par la fiche de contrôle (6 mois 8mois, 9 mois et 10 mois après la date d'ouverture) si le client fait parvenir à l'agence une copie du document douanier (exemplaire déclarant « D10 »et que celle-ci ne reçoit pas l'exemplaire banque, elle doit adresser un courrier à l'inspecteur réclamer.

4.2.6. Apurement de la domiciliation :⁸⁵

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N°31 DU13 mai 2007 relatif aux règles applicables aux transaction courantes avec l'étranger et aux comptes devises, l'apurement du dossier de commerce extérieur consiste pour l'intermédiaire agréé, à s'assurer de la régularité et de la conformité de la réalisation des contrat commerciaux et du bon déroulement des flux financiers auxquels ils donnent lieu au regard de la réglementation des changes en vigueur. Pour ce faire, les documents suivants sont suivant sont pris en considération.

La facture définitive ; les documents douaniers (D10) et la formule de règlement (F4) selon le niveau de cohérence entre ces documents, le banquier classe le dossier soit :

- Dossier apuré : lorsque l'opération se réalise comme convenu c'est-à-dire qu'il y a réunion des documents suscités et concordance des montants (celui de la formule de règlement F4, celui du document douanier D10et celui de la facture commerciale)
- Dossier en insuffisance de règlement ; si le montant de la formule de règlement est inférieur à celui du document douanier ;
- Dossier en excédant de règlement ; si le montant de la formule de règlement est supérieur à celui du document douanier,
- Dossier non utilisé ou annulé ; il s'agit de dossier qui ne comporte ni règlement (F4) ni justificatif douanier (D10). Il contient dans la plupart des cas, une demande d'annulation du client.

4.2.7. La domiciliation des exportations⁸⁶

Conformément à l'article 29 du règlement paru dans le journal officiel algérien N°31 du 13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

85 BERNET ROLLANDE (p 255

86 G LEGAND et H MARTINI (commerce international) édition DUNOD paris 2008 p 70

CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

La domiciliation consiste en l'ouverture d'un dossier qui donne lieu à l'attribution d'un numéro de domiciliation par l'intermédiaire agréé domiciliation de l'opération commerciale. Ce dossier doit contenir l'ensemble des documents relatifs à l'opération commerciale.

Par ailleurs, les exportations de marchandises en vente ferme ou en consignment (expédiées à un concessionnaire) ainsi que l'exportation de services sont soumises à l'obligation de domiciliation préalable à l'exception des éléments mentionnés dans les dispensées de la domiciliation bancaire selon les dispositions de l'article 33, du règlement N°31 DU13 mai 2007

4.2.8. Traitements de l'opération :

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

- L'attribution d'un numéro d'ordre chronologique :
- La remise à l'exportation des exemplaires de factures dûment domiciliées

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

4.2.9. Gestion du dossier de domiciliation ⁸⁷

La période de gestion du dossier de domiciliation est comprise entre la date de son ouverture et sa date d'apurement, pendant cette période, l'agence domiciliation doit suivre le dossier et intervenir autant que de besoin. Elle doit s'assurer également du rapatriement du produit de l'exportation le cas échéant et cela conformément à l'article 11 du règlement 9113 de la banque d'Algérie.

⁸⁷ G LEGRAND et H MARTINI (commerce international) édition DUNDOD PARIS
2008 P 80

4.2.10. Apurement du dossier de domiciliation :

Au sens des dispositions de l'article 39, du règlement paru dans le journal officiel algérien N°31 DU13 mai 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises,

L'apurement consiste à réunir, dans les délais fixés, les différents documents que doit comporter le dossier a son échéance soit ; la facture définitive domiciliée, le document douanier. « D3 » exemplaire banque, les exemplaires des formules 4 (cession devises) on distingue trois cas d'apurement possibles :

- Les dossiers apurés (exportations réalisées physiquement et financièrement) :
- Les dossiers non apurés ;
- Les dossiers sans documents.

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

Conclusion

A travers ce chapitre nous découvrons ce qu'est la domiciliation bancaire et son rôle dans le financement des transactions commerciales. Le crédit documentaire constitue le mode de réalisation le plus efficace par son engagement irrévocable et le plus sure grâce a sa large capacité qui fait de lui le moyen le plus utilisé dans les transactions commerciales internationales, a travers l'intervention des banques qui facilitent sa réalisation.

CHAPITRE III

Procédure d'importation par
le crédit documentaire menée
par la BEA

Chapitre 3 : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

Section 1. Présentation générale de la BEA

1 Historique et présentation de la banque BEA

1.1 Historique

La BEA a été créée par ordonnance du 19 octobre 1967 suite à la cessation des activités du crédit Lyonnais dont elle a repris les éléments patrimoniaux. Elle a également repris les activités de la société générale, de la Barclays Bank Limited, du crédit nord, de la banque industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée. Elle n'a eu sa structure définitive qu'à partir du 01 juin 1968.

Tout en faisant face à sa mission principale et vocation initiale le financement du commerce extérieur elle intervient dans toutes les opérations bancaires classiques et notamment là où le secteur public de PME occupe une place prépondérante.

A la faveur de la restructuration des entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1986, société par actions en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 01 octobre 1967. Son capital, qui était de 20 millions de dinars, pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, a été porté 1 milliard de dinars.

En 1991, le capital de la BEA est augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 1 milliard six cent millions de dinars. En mars 1996, le capital de la banque est passé à 5,6 milliards de dinars. Après la dissolution des fonds de participations, demeure propriété de l'Etat. La capitale de notre banque n'a cessé de croître depuis cette date passant de 12 milliards de dinars en 2000, à 24,5 milliards de dinars en septembre 2001, à 76 milliards de dinars en 2010, à 150 milliards de dinars en 2016 et à 230 milliards de dinars en 2020.

En 2012, le réseau de la banque devra atteindre 125 agences qui seront dotées d'une potentielle humaine qualité et capable de relever les défis de la concurrence

1.2 Présentation succincte de la banque extérieure d'Algérie

- Statut juridique : société par actions (Etat Algérien actionnaire à 100%).
- Président directeur général : M. Mohamed Loukal.

- Capital : 24,5 milliards de dinars
- Siège social : 11, boulevard Amirouche-Alger, Algérie
- Activité : production bancaire et financement de tous les secteurs d'activité notamment des hydrocarbures, de la sidérurgie, des transports, des matériaux de construction et des services.

- Réseau d'agence : 86 agences (segmentées en agences corporatif, particuliers et universelles).

- Réseau de correspondants bancaires étrangers : 1500 correspondants

1.3 Les missions de la BEA

- ✓ En plus de ses financements propres il intervient par sa garantie, son aval, ou encore pas des accords avec les correspondances étrangères pour promouvoir les transactions commerciales avec d'autres pays ;
- ✓ Elle participe a tout système ou instruction d'assurance-crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargée d'en assurer la gestion et le contrôle ;
- ✓ Elle crée et met à la disposition de toutes les entreprises intéressées un service central de promotion des opérations commerciales avec l'étranger
- ✓ Pour favoriser la réalisation de son objectif elle peut avec l'accord du ministère des finances créé des succursales, agence ou filiales a l'étranger ou prendre des

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

participations dans les sociétés existantes, elle peut également être autorisée par décision conjointe du ministère des finances et du ministère du commerce ;

- ✓ Elle peut mobiliser tout crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques ;
- ✓ Développé de nouvelles activités telles que le leasing (crédit -bail) et la recherche de partenaires extérieurs
- ✓ Cherche à trouver une dynamique de croissance en harmonie avec le programme d'action engagé par le pays
- ✓ Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire intérieure compatible avec ses objectifs

1.4 L'organigramme de l'agence BEA N34 Tizi-Ouzou.

1.4.1 Présentation du service étranger :

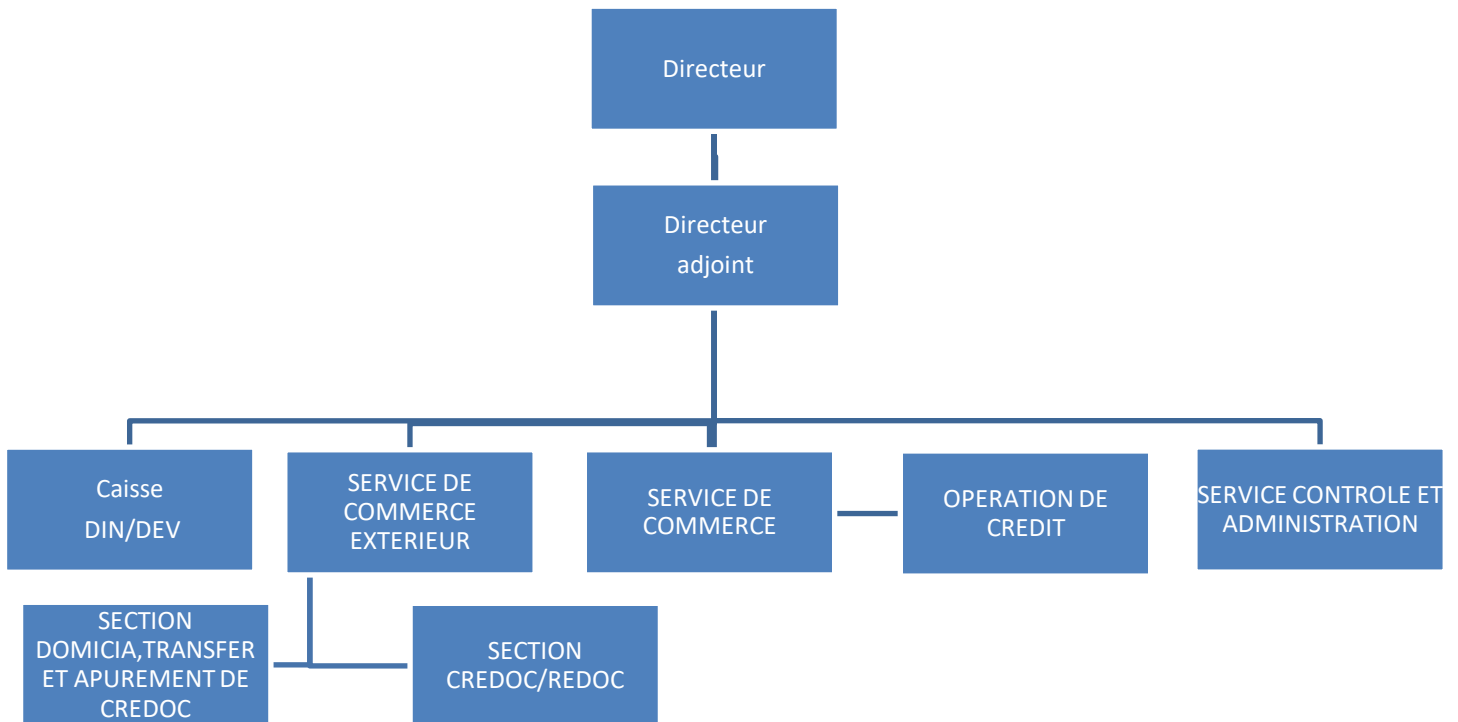
Comme toute opération de banque, celle du commerce extérieur doit obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la Banque d'Algérie. Le service du commerce extérieur est chargé de la réalisation de toute opération portant sur le mouvement de fonds en monnaies étrangères, et ce dans le cadre du respect de la réglementation en vigueur.

Autrement dit, le service étranger a pour fonction essentielle d'exécuter avec l'étranger les opérations effectuées par ou pour le compte de la clientèle, d'assurer les transferts ordonnés par celle-ci et de recevoir les rapatriements provenant de l'étranger en sa faveur

Parmi les missions essentielles qui incombent au service étranger, il y'a :

- ✓ Les opérations sur comptes
- ✓ La gestion des comptes spéciaux
- ✓ La prise en charge des opérations de domiciliation et leur gestion
- ✓ Le traitement des crédits documentaires et des remises documentaires
- ✓ Les transferts et rapatriements
- ✓ Le traitement des opérations de change
- ✓ La gestion des contrats et l'octroi des différentes garanties

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA



1.4.2 L'organisation du service commerce extérieur

1.4.2.1 Les relations internes et externes :

Pour les besoins de son fonctionnement et pour des dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations à la fois internes et externes

1.4.3 Relations internes :

Il existe deux types de relations

1.4.3.1 Relations hiérarchiques :

Le service est sous la direction du chef de service qui est lui même soumis à la supervision du directeur de l'agence, donc le chef du service agit sous l'autorité du directeur de l'agence et par sa délégation

1.4.3.2 Relations fonctionnelles :

Le service entretien aussi des relations fonctionnelles, avec les autres. Le service du commerce extérieur collabore avec le service engagement dans le cadre des opérations liées aux crédits par signatures.

Ce type de liaison se manifeste lors de la soumission au service du contentieux ;

Toutes les affaires litigieuses concernant le règlement successions en devises.

Il apparait ainsi que le service étranger ne peut se détacher des autres services même s'il détient sa propre autonomie de croître depuis cette date passant de 12 milliards de dinars en 2000, à 24,5 milliards de dinars en septembre 2001, à 76 milliards de dinars en 2010, à 150 milliards de dinars en 2016 et à 230 milliards de dinars en 2020.

En 2012, le réseau de la banque devra atteindre 125 agences qui seront dotées d'une potentielle humaine qualité et capable de relever les défis de la concurrence

1.5 Présentation succincte de la banque extérieure d'Algérie

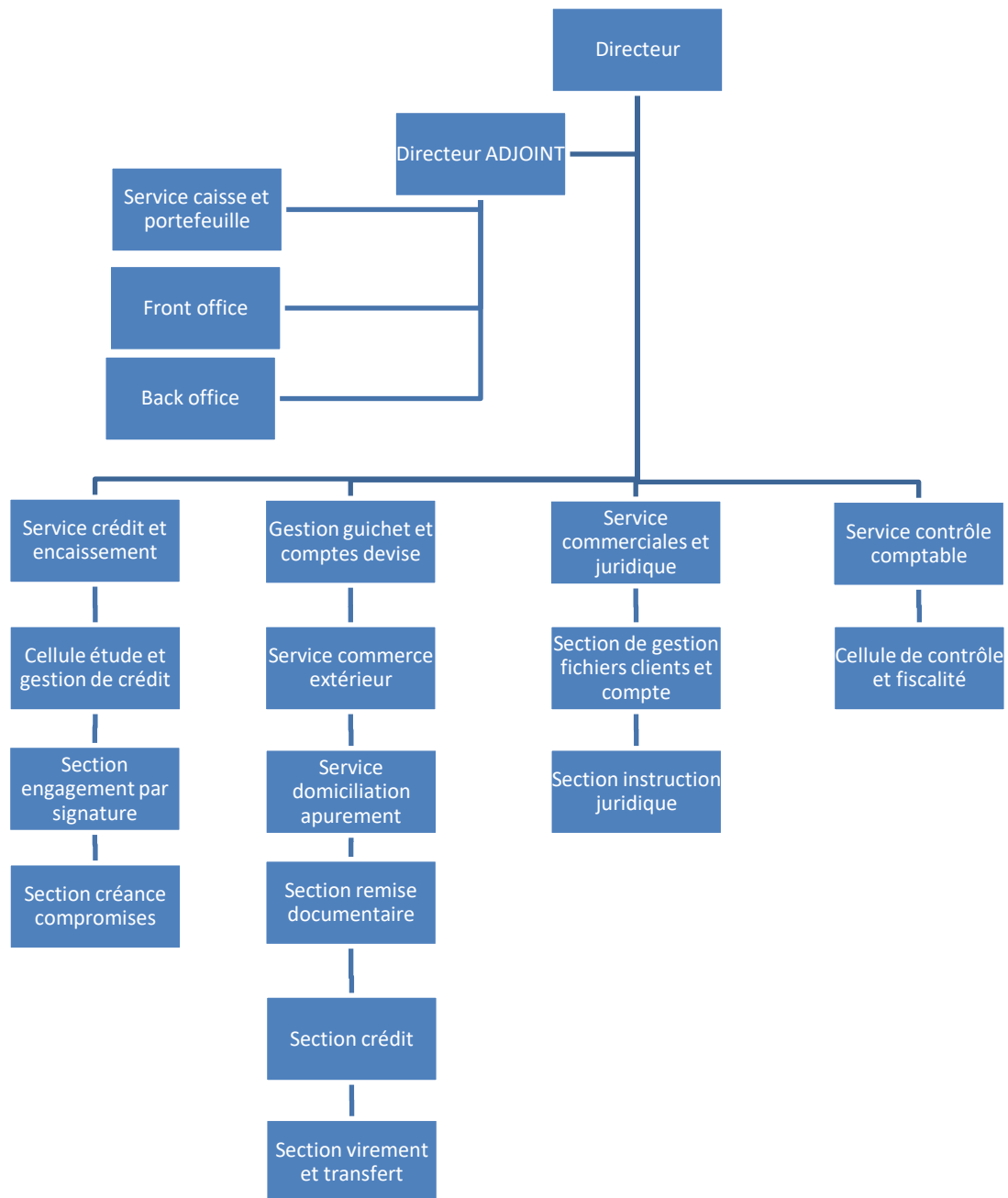
- Statut juridique : société par actions (Etat Algérien actionnaire à 100%).
- Président directeur général : M. Mohamed Loukal.
- Capital : 24,5 milliards de dinars
- Siège social : 11, boulevard Amirouche-Alger, Algérie
- Activité : production bancaire et financement de tous les secteurs d'activité notamment des hydrocarbures, de la sidérurgie, des transports, des matériaux de construction et des services.
- Réseau d'agence : 86 agences (segmentées en agences corporatif, particuliers et universelles).
- Réseau de correspondants bancaires étrangers : 1500 correspondants

1.6 Les missions de la BEA

- ✓ En plus de ses financements propres il intervient par sa garantie, son aval, ou encore pas des accords avec les correspondances étrangères pour promouvoir les transactions commerciales avec d'autres pays ;
- ✓ Elle participe a tout système ou instruction d'assurance-crédit pour les opérations avec l'étranger et peut être chargée d'en assurer la gestion et le contrôle ;
- ✓ Elle crée et met à la disposition de toutes les entreprises intéressées un service central de promotion des opérations commerciales avec l'étranger
- ✓ Pour favoriser la réalisation de son objectif elle peut avec l'accord du ministère des finances créé des succursales, agence ou filiales a l'étranger ou prendre des participations dans les sociétés existantes, elle peut également être autorisée par décision conjointe du ministère des finances et du ministère du commerce ;
- ✓ Elle peut mobiliser tour crédit notamment du commerce extérieur relevant des autres institutions bancaires publiques ;
- ✓ Développé de nouvelles activités telles que le leasing (crédit -bail) et la recherche de partenaires extérieurs
- ✓ Cherche à trouver une dynamique de croissance en harmonie avec le programme d'action engagé par le pays
- ✓ Dans le cadre de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire de la réglementation en vigueur, elle peut exécuter toute opération bancaire intérieur compatible avec ses objectifs

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

L'organigramme de l'agence BEA N34 Tizi-Ouzou.



SOURCE : document interne de la BEA :(guide des opérations du commerce extérieure)

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

1.6.1 Présentation du service étrange :

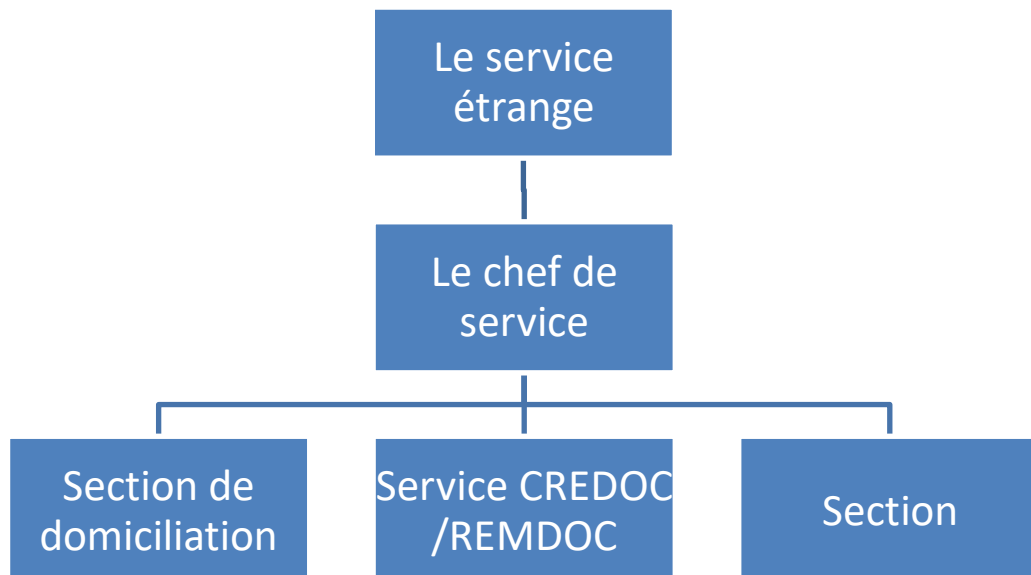
Comme toute opération de banque, celle du commerce extérieur doit obligatoirement faire l'objet d'un agrément de la Banque d'Algérie. Le service du commerce extérieur est chargé de la réalisation de toute opération portant sur le mouvement de fonds en monnaies étrangères, et ce dans le cadre du respect de la réglementation en vigueur.

Autrement dit, le service étrange a pour fonction essentielle d'exécuter avec l'étranger les opérations effectuées par ou pour le compte de la clientèle, d'assurer les transferts ordonnés par celle-ci et de recevoir les rapatriements provenant de l'étranger en sa faveur

Parmi les missions essentielles qui incombent au service étrange, il y'a :

- Les opérations sur comptes
- La gestion des comptes spéciaux
- La prise en charge des opérations de domiciliation et leur gestion
- Le traitement des crédits documentaires et des remises documentaires
- Les transferts et rapatriements
- Le traitement des opérations de change
- La gestion des contrats et l'octroi des différentes garanties

L'organisation du service commerce extérieur



1.6.2 Les relations internes et externes :

Pour les besoins de son fonctionnement et pour des dispositions réglementaires, le service étranger entretient des relations à la fois internes et externes

1.6.2.1 Relations internes :

Il existe deux types de relations

1.6.2.2 Relations hiérarchiques :

Le service est sous la direction du chef de service qui est lui même soumis à la supervision du directeur de l'agence, donc le chef du service agit sous l'autorité du directeur de l'agence et par sa délégation

1.6.2.3 Relations fonctionnelles :

Le service entretient aussi des relations fonctionnelles, avec les autres. Le service du commerce extérieur collabore avec le service engagement dans le cadre des opérations liées aux crédits par signatures.

Ce type de liaison se manifeste lors de la soumission au service du contentieux ;

Toutes les affaires litigieuses concernant le règlement successions en devises.

Il apparaît ainsi que le service étranger ne peut se détacher des autres services même s'il détient sa propre autonomie.

Section 2 : étude d'un crédit documentaire à l'importation au sien de la BEA agence 34 TIZI OUZOU

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifique celle d'importation réalisées par crédit documentaire irrévocable et confirmé. nous allons exposer un exemple concret , tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de la banque BEA, agence 34 TIZI OUZOU.

Dans ce cas, nous allons mettre en évidence la complexité de cette opération ainsi que le cout qu'elle engendre.

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

Dans notre cas, le contrat lié l'acheteur groupe express ferrailage et armature et fournisseur TJK MACHINERY (TIANJIN) pour l'achat d'une cadreuse automatique wG8 (façonnages du rond a béton) .

1 Financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sien de la BEA de TIZI OUZOU

Notre cas pratique traite une opération d'importation de fourniture et assemblage d'une centrale, ou le moyen de règlement est le crédit documentaire irrévocable et confirmé.

1.1 Idéterminé des éléments entrants dans le contrat

Dans cette opération le contrat commercial comprend quatre intervenants comme il est indiqué dans le principe du crédit documentaire qui est :

- Le donneur d'ordre (importateur) :
- La banque émettrice : banque extérieure d'Algérie N°34 TIZI OUZOU
- La banque notificatrice :
- La bénéficiaire : industriel and commerciale banque on china TIANJIN BRANCH.

Une fois les deux parties se sont mises d'accord après une phase de négociation, un certain nombre de condition seront déterminées et qui sont respectées par les intervenantes dans le contrat.

1.2 les conditions d'ouverture du crédit documentaire : ces conditions peuvent être énumérées comme suite :

- Type de crédit : crédit documentaire
- Mode de paiement :
- Les documents exigés :
- Facture commerciale (4exemplaires)
- Certificat d'origine (1 exemplaire)
- Certificat de contrôle de qualité (1 originale)

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

- Connaissance maritimes (03 exemplaire)
- Le certificat de circulation.

L'incoterm utilisé : CFR port d'ORAN. Algérie

La durée ; 2 mois (60 jours)

1.3 L'inscription au site de pré domiciliation

Avant de passer à la domiciliation bancaire par l'importateur express ferrailage et armatures, ce dernier doit passer la première étape qui est la pré domiciliation bancaire, cette dernière a été mise en vigueur depuis le 09 avril 2023 et c'est une étape préalable dans l'opération du crédit documentaire.

1.4 Le déroulement d'une pré domiciliation

Pour une inscription d'une pré domiciliation l'entreprise EXPRESS FERRAILAGE ET ARMATURES doit impérativement accéder au site officiel de sa banque BEA(banque extérieur d'Algérie)qui est www.bea.dz après avoir eu l'accès au site ce dernier doit entrer sur la page de pré domiciliation , EXPRESS FERRAILAGE ET ARMATURES doit suivre les étapes dicté sur le site , ce dernier doit être défini et reconnu comme client de la banque en étant opérateur du commerce extérieur au sens de la législation en vigueur .EXPRESS FERRAILAGE ET ARMATURES doit remplir toutes les conditions sur le site pré domiciliation afin qu'il puisse accomplir la domiciliation physique efficace. La pré domiciliation prend 48 h pour avoir un avis favorable ou défavorable au niveau de la direction commerce extérieur (DCE)

1.5 La domiciliation bancaire

La domiciliation bancaire est la deuxième étape qui vient après le pré domiciliation dans ce cas le représentant du EURL EXPRESS FERRAILAGE ET ARMATURES se rend à sa banque pour faire une domiciliation bancaire après avoir reçu au préalable un avis favorable et un numéro de pré domiciliation, dans notre cas le numéro attribué au dossier du EXPRESS FERRAILAGE ET ARMATURES est :150301

1.5.1 L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire

- Tout d'abord, le client se présente de sa banque accompagnée des documents servants de base pour une domiciliation et qui sont :
- Une demande d'ouverture de dossier domiciliation soigneusement rempli (voir annexe N°1)

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

- Une lettre d'engagement (voir annexe N°2)
- Une facture pro forma ou contrat commerciale ou autres prévus par règlement (voir annexe 3)
- L'attestation fiscal en parafiscale.
- L'attestation de conformité pour les produits destinées la revente en l'état, délivrée par les services du ministre de commerce
- La quittance de la taxe de domiciliation pour les opération des biens destinés a la revente en l'état , délivrée par la direction des impôts de wilaya , recette des impôts..
- L'attestation de transfert de fond bancaires et paiement de la taxe de 3%pour les opération d'importation de service , délivrée par le direction des impôts territoriales compétente .
- Le bilan et le tableau des comptes de résultats de l'entreprise tels que déclarés a l'administration fiscal (bilan fiscal)
- Pour les importations destinées aux besoins de l'exportation ; une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandises a importer ne sera pas destinée a la revente en l'état.

Ces documents sont signés et cachés par le gérant de l'entreprise EXPRESS FERRAILLGE ET ARMATURES qui est l'importateur.

A la réception de ces documents ; le banquier doit procéder a une série de vérification a savoir :

- Le terme de paiement : crédit documentaire
- Le terme de vente ; a vue
- Le type de produit : façonnage du rond a béton.
- La date d'établissement de la facture :
- La conformité de la signature figurante sur l'engagement de la demande
- L'existence de la provision

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

Le banquier accusé réception au client et lui remet un engagement d'importation et un exemplaire de la demande de domiciliation

Après avoir vérifié, si la demande n'est pas rejetée, le préposé enregistre l'opération sur le répertoire approprié, en attribuant un numéro de domiciliation à l'opération, ce numéro est constitué de 21 caractères (18 chiffres et 3 lettres) comme suit :

1.5.2 Matérialisation de domiciliation (voir annexe N°4)

La banque de l'importateur EXPRESS FERRAILLAGE ET ARMATURES attribue un numéro de domiciliation du dossier comme suit :

150301/2023/2/10/00005 EUR

A ; code de wilaya

B ; code d'agréments de la banque (deux chiffre)

C ; code d'agréments guichet au niveau de la wilaya (deux chiffre)

D : l'année en cours (quatre chiffre)

E : le trimestre (un chiffre)

F : nature de l'opération

G : numéro d'ordre chronologique des dossiers de domiciliation ouvert durant le même trimestre

H : code monnaie ISO (trois chiffre USD, EUR.....)

Tableau 2:banque extérieure d'Algérie BEA agence 34 Tizi Ouzou

A	B	C	D	E	F	G	H
15	03	01	2020	1	10	0001	EUR
						0	

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

Le numéro de domiciliation identifie l'importation, il doit être porté sur les fiches de contrôle, les formules statistiques, les déclarations douanière (D10) et sur tout document se rapportant à cette opération.

Le cachet est signé par la direction de l'agence BEA et le cachet de domiciliation sera fait pour la facture pro forma présentée par l'importateur ainsi que pour la facture définitive du EXPRESS FERRAILLAGE ET ARMATURES

La banque BEA va vérifier soigneusement la facture pro forma par apport :

La nature de marchandises elle vérifie aussi que la marchandise importée n'est pas interdite (prohibée). Elle regarde aussi les modalités de règlement, comme la provenance de la marchandise, si par exemple elle vient d'ISRAEL la banque ne l'autorise pas et ne fait pas le cachet

Après la vérification : la banque BEA va apposer le cachet, ensuite elle garde une copie originale de la facture pro forma.

La banque remet à l'importateur une copie de la facture pro forma et de l'engagement domicilié ainsi qu'une copie du prélèvement automatique des commissions (voir annexe 04)

Enfin le proposé de l'opération doit remettre à l'importateur un exemplaire de la facture dûment domicilié, pour lui permettre d'accomplir d'autres formalités administratives.

Il procédera ensuite au versement des documents dans la fiche de contrôle référence EM/02 sur laquelle il prend certaines informations :

- Numéro du guichet domiciliaire.
- Nom et adresse ou raison sociale de l'importateur
- Nom et adresse ou raison sociale de fournisseur.
- Numéro de domiciliation et date d'ouverture

Les exemplaires de la facture destinée au client doivent porter, en plus de cachet de domiciliation, la signature du chef de service commerce extérieur et celle du directeur d'agence ainsi que le cachet et la banque.

Pour se permettre de récupérer les frais d'ouverture et constituer une provision comme garantie.

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

la perception des commission et taxes donne lieu a établissement d'un avis de débit(voir annexe 05) au compte du client qui doit être remis systématiquement a ce dernier accompagné de la copie de la facture domiciliée.

Après la domiciliation bancaire l'importateur EXPRESSE FERRAILLAGE ETV ARMATURES demande a sa banque (BEA°) d'ouvrir un crédit documentaires faveur de son fournisseur (TJK MACHINERY TIANJIN)

1.6 La demande d'ouverture de crédit documentaire (voir annexe N°6)

1.6.1 La réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire

C'est un document que la BEA agence 34 tizi Ouzou dispose sur lequel sont mentionnés les documents et les indicatifs et les indicateurs relatifs au contrat commercial :

- Nom de l'agence domiciliaire : BEA agence 34 tizi Ouzou
- La date de demande :09/04/23
- La date de l'expédition :31/12/23
- Confirmation de crédit ; non requise
- Le nom de la banque notificatrice :
- Le montant de l'importation ;3500000 USD
- Le mode de paiement ; paiement a vue

Les documents exigés par l'importateur

- Facture commerciale définitive en 5 exemplaire originaux (voir annexe N°06)
- 2connaissance original on board
- 1 certificat d'origine (voir annexe N°07)
- 1 certificat de garantie
- Liste de colisage en 3 exemplaires

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

- 1 certificat de conformité.
- Le terme de vente choisi : CFR Alger incoterm 2010
- La nature de marchandises : façonnages du rond a béton.
- Condition de transport : martine
- Lieux d'embarquement : port de chine
- Lieux d'arrivée ; port d'ORAN d'Alger
- Expédition partielle : non autorisé
- Transbordement : non autorisé
- Le numéro du compte du client :
- Le numéro de domiciliation :15/03/01/2023/2/10/00005 USD
- La nature du crédit : irrévocable et confirmé
- Autre instruction ; les frais en Algérie sont a la charge de l'ordonnateur et en dehors de l'Algérie sont a la charge du bénéficiaire
- Assurance couverte, par l'acheteur.

A cette demande d'ouverture du crédit documentaire viendra s'ajouter

1.6.2 Les documents que l'importateur doit présenter avec la demande d'ouverture.

- l'engagement d'importation a expliqué seul.
- Attestation de risque de change

Le premier document consiste que le client s'engage que la marchandise importée sera exploitée uniquement pour la production mais pas pour revente en état et le deuxième c'est un document dans lequel le client s'engage a dégager la BEA34 de tout risque de change. Tous ces documents sont cachés et signé par le client et par directeur de l'agence.

1.6.3 L'ouverture d'un crédit documentaire

Dès le choix de correspondant opéré, la demande d'ouverture est émise auprès du correspondant étranger sous forme **MT700** qui s'occupera de l'acheminement des documents et des fonds et simultanément un MT730 est transmis à l'agence BEA 34 concerné l'avant de l'émission de son crédit documentaire.

Une copie du MT 700 DE l'ouverture du crédit documentaire est acheminée vers l'agence par courrier via le centre national d'échange ou de compensation

A réception de notre message, le correspondant enverra la DOE, un accusé réception MT730 ce message type conservé a la DOE, contient les informations suivantes

Code Bic du correspondant et de la DOE

Les références du dossier au niveau du correspondant et a notre niveau DOE

La date d'accusé de réception le proposé prélève les commissions (frais de SWIFT)

1.6.4 L'ouverture sur delta 8

Le préposé de commerce extérieur passe à l'étape de l'ouverture de crédit documentaire sur le système delta 8, et doit apposer le cachet du bon à exécuter sur la demande d'ouverture de l'entreprise en enregistrant le numéro de compte de relation avec sa position.

Le responsable du dossier doit vérifier la signature, et le responsable de service doit donner d'ordre a exécuter l'opération.

Ensuite, le responsable du dossier enregistre l'opération ou les informations relatives au client dans un répertoire nommé 'c

Redit documentaire import' pour lui donner un numéro d'ordre.

034ICD20000001

034 ; agence de tizi Ouzou

ICD ; importation crédit documentaire

20 : l'année

0000001 : numéro d'ordre

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

1.6.5 L'établissement de messages SWIFT MT 700

Sur la base des formulaires de l'ouverture de crédit documentaire et la garantie de la bonne fin de l'opération le préposé établit les messages MT700 ouverture d'un crédit documentaire il remet les dix messages au chef de service pour l'authentification.

Le messages MT700 comporte plusieurs champs, des champs obligatoires qui sont au nombre 17

**27.F40A.F20.F31C.F40E.F31D.F40E.F31D.F51D.F50.
F59.F32B.F41A.F43PF43T.F44E.F44F.F44C.F45A.F46A.F47A.F17D.F49.
F78.F57AF72Z.**

LE message MT700(voir annexe n°08) comporte aussi des codes A.B.C.D.M.P.T qui font référence a un formatage SWIFT .le message types MT700 est remis pour la saisie sur le système pc connecté (delta v8) puis le chef vérifie soigneusement son contenu . ensuite le message doit être autorisé par le directeur ou le sous-directeur , ensuite il est transmis par le pc connecté a la DOE

Cette dernière vérifie la comptabilité entre le formulaire d'ouverture et le message transmis par réseau interne a la banque sur delta v8, après l'authentification sera envoyée au correspondant bancaire de la banque émettrice (B.E.A)

1.6.6 Etablissement de message SWIFT MT 730

Le MT 730 et le message SWIFT qui reprend toutes les instructions introduites dans sa demande, il est saisi puis vérifié et enfin et envoyé à la DOE (direction des opérations avec l'étranger)

La DOE ouvre une lettre de crédit documentaire chez le correspondant étranger

Le correspondant notifié ou confirme l'ouverture et la lettre de crédit a son client

L'exportateur prépare la marchandise, collecte tous les documents exigés dans la lettre de crédit.

1.6.7 Calcule de provision d'une lettre de crédit

A calcul de la provision

Dans ce cas le client détient un bon de caisse a la banque a hauteur d'un montant qui dépasse largement la contrevaieur du montant de la lettre de crédit et comme c'est ancienne

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

relation, le responsable hiérarchique a décidé, ou bien a donné son ordre et de l'ouverture de la lettre de crédit a 110% sans prise de la retenue de garantie.

Provision =montant de devise taux de change

35000.00*135.3228=47503.89. DA

Pour 110%

47503.89*110=5216284.15DA

La provision = 5216284.15DA

1.6.8 Le règlement du crédit documentaire

- Facture pro forma
- Connaissances
- Liste de colisage
- Certificat d'origine
- Certificat de conformité
- Certificat de contrôle /qualité
- Certificat phytosanitaire
- Certificat circulation de marchandise
- Document d'accompagnement
- Liste des articles a exporter
- Copie pour expo/imp

A L'arrivé des documents, la banque procède a leur vérification avec le bordereau d'encaissement en ce qui concerne :

Leur conformité avec le crédit documentaire ouvert ;

CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

La qualité et la quantité des documents annexes,

La concordance.

Une fois que la vérification est effectuée et qu'elle soit positive, et les documents ne contiennent pas l'anomalie le proposer aux opérations de commerce extérieur :

Domicilier la facture pro forma

Endosse le connaissance à l'ordre de l'entreprise de l'importateur en mentionnant

Signe les deux documents et le revêtus d'un cachet

Puis il classe une copie de certificat d'origine, dans le dossier de domiciliation pour servir à l'apurement

Une fois que le client est avisé de l'arrivée des documents et avant de lui remettre les documents pour dédouaner la marchandise, le chargé de dossier exigé à l'importateur dans le cas où les documents reçus présentent des anomalies de remettre une levée de réserve pour se couvrir des risques portant la signature et le cachet humide de l'entreprise de donneur d'ordre.

Dans ce cas, la banque de bénéficiaire n'a pas établi le message MT 754 voir annexe N°09) appel de fond à la DOE (direction des opérations avec l'étranger) alors nous sommes obligés d'envoyer MT752 (autorisation de paiement) pour qu'elle procède au règlement de paiement du bénéficiaire.

1.6.9 L'apurement de dossier de domiciliation

Toute opération de domiciliation doit être apurée, il consiste à s'assurer de la régularité, conformité et des contrats commerciaux et du bon déroulement des flux financiers


C'est-à-dire que la réalisation doit équilibrer la valeur de marchandise importée avec le montant transféré (les flux financiers avec les flux physiques)

Pour cela, les documents suivants doivent être en concordance.

La facture pro forma

Certificat de garantie

Copier de message MT730



CHAPITRE III : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA

Certificat d'origine

Formule 4 (voir annexe 10)

Connaissancement

D10 (voir annexe 11)

Conclusion

Ce chapitre est consacré à la partie pratique, dont nous avons étudié un dossier d'une opération de paiement d'importation par crédit documentaire au niveau de la BEA agence de Tizi Ouzou. En effet, notre étude nous a permis de révéler.

Conclusion Générale

CONCLUSION GENERALE

Conclusion Générale :

Le service commerce extérieur joue un rôle très important dans l'économie de tout pays s'ouvrant l'extérieur et opérant avec des partenaires étrangers. Pour cela, le service en question doit être organisé de telle façon à répondre aux exigences des agents économique activant dans le domaine du commerce extérieur.

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'éclairer l'importance de crédit documentaire dans le financement du commerce international, en étudiant profondément son rôle ses formes, et sa procédure.

Dans l'étude théorique nous avons essayé de définir, le cadre général du commerce extérieur et ses procédures, dans le but d'expliquer et évaluer ces dernières, ainsi que le financement du commerce extérieur afin de mettre l'accent sur l'étude du crédit documentaire et la remise documentaire comme moyens de paiement.

Nous disons que le crédit documentaire est la technique de paiement la plus sûre, surtout pour l'exportateur, car il est quasiment sûr d'être payé. En effet, il est un moyen incontournable pour sécuriser, encourager et stabiliser les transactions internationales.

Il est donc, un moyen sûr et efficace de financement des opérations commerciales dont les partenaires sont éloignés les uns des autres.

Le crédit documentaire ne constitue cependant pas la seule technique de paiement international, l'encaissement documentaire et le transfert libre sécurisent aussi les échanges commerciaux bien qu'ils ne soient pas aussi sophistiqués et réputés qu'un crédit documentaire, ils sont utilisés généralement quand une certaine confiance commence à s'installer entre l'importateur et l'exportateur.

Même si le crédit documentaire se présente comme une procédure complexe et

coûteuse aux yeux des investisseurs en premier lieu; vue la multiplicité des types de crédit, des dates butoirs, les documents utilisés dans ce mode de paiement ainsi que les nombreuses commissions viennent grever le coût du Crédit documentaire soit pour le donneur d'ordre s'il prend tous les frais à sa charge, soit pour le donneur d'ordre et le bénéficiaire si la formule très utilisée est appliquée : «toutes les commissions et tous les frais perçus hors de pays émetteur sont à la charge du bénéficiaire ». Et des banques en second lieu pour le formalisme rigoureux

Exigé pour l'examen des documents et même en cas de modification d'une des clauses du Crédit documentaire par l'une des parties (importateur ou exportateur), il faut le consentement des banques. Cette grande sécurité des banques engendre parfois trop de rejet des documents à la première présentation et des retards considérables dans l'arrivée des documents à



CONCLUSION GENERALE

l'importateur et par conséquent un retard dans le dédouanement et la réception de la marchandise.

Mais il reste une technique de grande précision de renommée internationale, qui

Convient aux règlements de marchandises ou de services et présente une grande variété de solutions de paiement vu les différents types de Crédit documentaire existants. Le crédit documentaire est une technique, qui s'appuyant sur les documents, Le crédit documentaire est le seul et unique montage bancaire qui arrive à concilier les impératifs contradictoires de sécurité du vendeur et de l'acheteur.

Durant notre stage pratique effectué au sein de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) de Tizi-Ouzou Agence 098, nous avons constaté que cette dernière joue un rôle prépondérant dans le financement des opérations d'importation qui sont basées sur des techniques et instruments de paiement en mesure de faciliter les transactions internationales. Le banquier assure son rôle d'expert, de conseiller et de guide. Il est donc nécessaire de l'associer à toutes les phases de la transaction pour le bon déroulement de cette procédure qui s'avère importante pour l'ordonnateur et le bénéficiaire.

Bibliographie

Bibliographie

1.Ouvrages :

- 1- Pierre Bezbakh et Sophie Gerardi , « Dictionnaire de l'économie », Edition Larousse 2011, P117-118
- 2- DIATKINE.S, « les fondements de la théorie bancaire : Des textes classiques aux débats contemporains », DUNOD, paris 2002, p1
- 3- Figulizzi.Arcangelo, « Economie internationale : faits-théories-débats contemporains, éd Ellipses, Paris,2006 ,p181
- 4- Brahim GUENDOUI, « Relations économiques internationales »éd El Maarifa , Alger,2008,P22.
- 5- M.Basle ,B.Chavence ,G Leobal,F.Benhamou,Geldon et A.Lipietz « Histoire des pensées économique ».éd Dalloz,1993,P62.
- 6- Michel Rainelli, « le commerce international »,9émeéd La Découverte, Paris, 2003, p47
- 7-CHAUUVRES(Stéphane) : le contrat international ; édition VUIBERT, paris, 2007,p.5.
- 8- LEGRAND(G) et MARTINI (H) : Gestion des opérations Import-Export, DUNOD , paris, 2008,p.111.
- 9- GHISLAINE LEGRAND, HUBERT MARTINI, «Le petit export», Edition DUNOD, Paris, 2009, P 6
- 10- BERNET (ROLLANDE) : principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p.335
- 11- MONOD (Didier-Pierre) : Moyens et techniques de paiement internationaux, édition ESKA, Paris, 1999, P.226.
- 12-Kamal CHEhrit ,le crédit documentaire , édition Gand Alger livres ,Alger 2007, page 23
- 13_LEGRAND et MARTINI : Gestion des opérations Import – export , DUNOD paris ,2008.p.111.

14-les Mémos , « le crédit documentaire », édition Eddar OTHANIA, Alger p36

15-HADDAD S (2011) « le crédit documentaire », édition pages bleues Alger page 34

16-M,LAHLOU, « le crédit documentaire , un instrument de garantie , de paiement et de financement du commerce international »ENAG Editions, Alger, 1999,p15-18

17_M, Patrick. Messer tin « le commerce international », Thémis 1^{er}, paris

18-RAINELLI MICHEL « le commerce international neuvième édition, paris :la découvert , paris 2003,p4

19-S. HADDAD, incoterms 2010, les pages bleues internationales, Algérie 2011,p10

20-v.tau « service du commerce extérieure, le crédit documentaire »2009,p11

2.thèses et Mémoires :

1-Mémoire de fin d'étude « le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire » école supérieur du commerce et comptabilité et d'informatique Alger, promotion 2010

2-Mémoire de fin d'étude de Mlle BOUCHATAL Sabiha« le commerce international, paiement, financement et risques y afférents, 2003, section1 »

3- AMLOUKKAS (A), GUEDDOUDJ (F) et ZELOUCHE (K) : Credoc comme seul instrument de paiement en Algérie, mémoire de licence, HEC, Alger, 2011, P.14

4- CHABANI Saïd, NEBRI Younes: « le financement du commerce extérieur par la remise documentaire», mémoire de fin d'étude promotion 2016/2017.

5- BAAZIZ (R), et BENDAOU (S) : Financement des opérations du commerce extérieur par la remise et le crédit documentaire, mémoire de licence, INC ,Alger, 2007.

6- BALEH Siham, ZAIDAT Dyhia : le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire, mémoire de fin d'étude, promotion 2016/2017.

7_ACHOUI Hayat, HAMMADI Ouerdia :Mémoire de fin d'étude .Le financement du commerce extérieur par le crédit documentaire ,ENSSEA promo 2011/2012

8_Mémoire « financement de commerce extérieur par le crédit documentaire CAS(la banque Extérieur d'Alger) promotion 2020/2021p28

9_MEMOIRE SAIDI NAIMA et autres ‘ le financement d'une opération d'importation , remise documentaires ‘2009.page 85

3- Articles et lois :

1_Article 27 du règlement paru au Journal officiel algérien N° 15 du 13 mai 2007

2_Articles 172 et 181 de la loi 80-07 du 09/08/1980.

3_Article 54 du code de commerce algérien

4_Article720 du code du commerce algérien

5_crédit-bail-dictionnaire juridique <https://www.dictionnaire.com>

6-crépin Xavier Ondo, « le crédit documentaire et la lettre de crédit a l'international » document PDF

7_Documents « avantages et inconvénients des chèques –la finance pour tous »

9_documents « fonctionnement du crédit fournisseur » <https://leasing.ooreka.fr> do

10_documents « les différents chèques de banque »

11_documents « les différents types de chèques de banque »

12-l'article 29du règlement n 07_01du 03 février 2007relatif aux règles applicables aux transaction courants avec l'étranger et aux comptes devises

13_ l'article 29 du règlement N° 07-01 du 03février 2007 relatif aux règles applicables aux transaction courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

14-NOTE N°17/2016 DIRECTION Générale des échanges du 13/mars 2016aux banque, intermédiaires agréés.

15-NOTE N°17/2020/Direction Générale des échanges du 10 novembre 2020 aux banques, intermédiaires agréés.

4- Sites Internet :

1-www.wto.org, consulté le 25.05.2021.

2-www.iccwbo.org, consulté le 25.05.2021.

3-www.unctad.org, consulté le 25.05.2021.

4- www.oecd.org, consulté le 25.05.2021

5-www.imf.org consulté le 27.05.2021.

6- www.worldbank.org consulté le 27.05.2021

7-ww.ebrd.com consulté le 27.05.2021

8-Le contrat de commerce international - cloudfront.net

9- <http://www.interex.fr/fr/methodes/incoterm-2010>

10-www.financedémarche.frconsulté le25/052024 a 18h

12-<https://wto.org> consulté le 25/05/2024

Table des matières

Table des matières

Introduction Générale	12
CHAPITRE I : Présentation du commerce extérieur	
Section1 : Aperçu général sur les banques	15
Introduction	15
1. Définition de la banque :.....	15
1.1. Définition économique :	15
1.2. Définition juridique :.....	16
2. Les différents types de banques :	16
2.1. Selon les apporteurs de capitaux :.....	16
2.2. Selon l'extension du réseau :	17
2.3. Selon la nature de l'activité :	17
2.3.1. Banque de dépôt ou banque commerciale :.....	17
2.3.2. Banque d'investissement ou banque d'affaire :.....	18
2.3.3. Banque universelle ou banque généraliste :	18
2.3.4. Banque Islamique :	18
3. Le rôle de la banque :	18
3.1. La banque traite l'information :	19
3.2. La banque et l'assurance de liquidité :	20
3.2.1. Les dépôts bancaires :	20
3.2.2. Les crédits bancaires :	20
4. Les fonctions de la banque :.....	20
4.1. La collecte de dépôt :.....	21
4.2. Distribution du crédit :.....	21
4.3. Les opérations de trésorerie :	21
Section 2 : Présentation du commerce extérieur	22
1. Les concepts de base du commerce international	22
1.1 Importation :.....	22
1.2 Exportation :.....	22
2. Analyse organisationnelle des échanges internationaux :	23
2.1 L'organisation Mondiale du Commerce (OMC) :.....	23

2.2	La chambre de commerce international (CCI) :.....	23
2.3	La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.....	24
2.4	L'Organisation de Coopération pour le Développement Economique (OCDE) : ...	25
2.5	Le Fond Monétaire International (FMI) :	25
2.6	La banque mondiale (BM) :.....	25
2.7	La Banque Européenne pour la Recherche et le Développement (BERD)	26
3.	Les théories du commerce extérieur :.....	26
3.1	Les théories classiques du commerce international :	26
3.1.1	La théorie des avantages absolus d'Adam Smith (1776)	27
3.1.2	La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo (1817) :.....	27
3.1.3	La théorie d'HOS (Hecksher, Ohlin et Samuelson):.....	28
3.2	Les nouvelles théories du commerce international	29
3.2.1	Le cycle de vie du produit de Vernon (1966).....	29
3.2.2	La théorie de l'écart technologique :	30
Section 3 : Le financement du commerce extérieur dans les banques		30
1.	Définition du financement du commerce extérieur.....	31
2.	Le rôle des banques dans le financement du commerce extérieur :.....	31
2.1.	Financement des échanges commerciaux :.....	32
2.2.	Services de conseil :	32
2.3.	Garanties bancaires :.....	32
2.4.	Crédits documentaires :	32
2.5.	Change et gestion des devises :.....	32
Section 4 : Les Eléments Fondamentaux Des Opérations Du Commerce International.....		32
1.	Le contrat de commerce international :.....	33
A/	Généralités et définition :	34
B/	Conditions de formation :.....	34
C/	Effets du contrat de commerce international :	36
D/	Eléments constitutifs d'un contrat de commerce international :.....	37
2.	Le contrat électronique :.....	38
2.1.	Définition :	38
2.2.	Formation du contrat électronique :	39

3.	Le règlement des différends :.....	39
4.	Les incoterms :	39
4.1.	Définition des Incoterms :.....	40
4.1.1.	Présentation des Incoterms :.....	40
4.1.1.1.	EXW (Ex Works) (à l'usine).....	40
4.1.1.2.	FCA (Free Carrier) (franco-transporteur).....	41
4.1.1.3.	FAS (Free AlongsideShip) (franco-le-long-du-navire).....	41
4.1.1.4.	FOB (Free On Board) (franco à bord du navire)	41
4.1.1.5.	CFR (Cost and Freight) (coût et fret)	41
4.1.1.6.	CIF (Cost, Insurance and Freight) (coût, assurance et fret).....	41
4.1.1.7.	CPT (CarriagePaid) (port payé jusqu'à)	41
4.1.1.8.	CIP (Carriage and InsurancePaid) (port payé assurance comprise jusqu'à)	41
4.1.1.9.	DPU (DeliveredAt Place Unloaded) (rendu au lieu de destination déchargé) .	42
4.1.1.10.	DAP (Delivered At Place) (rendu au lieu de destination).....	42
4.1.1.11.	DDP (Delivered DutyPaid) (rendu droits acquittés).....	42
4.2.	Rôles des Incoterms :	42
5.	Les documents utilisés dans le commerce extérieur :	43
5.1.	Les documents de prix :.....	43
5.1.1.	La facture Pro forma :	44
5.1.2.	La facture commerciale (définitive):	44
5.1.3.	La facture consulaire :.....	45
5.1.4.	Les documents douaniers :	45
5.1.5.	Les documents de transport (expédition):.....	45
5.1.5.1.	Le Connaissance maritime (bill of lading):.....	45
A)	Les particularités du connaissance maritime	45
B)	Les mentions du connaissance maritime.....	46
5.1.5.2.	La lettre de transport aérien (LTA):	48
5.1.5.3.	La lettre de transport routier (LTR):	48
5.1.5.4.	Le duplicata de lettre de voiture international (DLVI):.....	48
5.1.5.5.	Le récépissé postal (bulletin d'expédition):	49
5.1.5.6.	Document de transport combiné :	49

5.1.5.7.	Les documents d'assurance :	49
5.1.5.8.	Le certificat d'assurance :	50
5.1.5.9.	Documents divers :	50
5.1.5.9.1.	Les documents douaniers :	50
5.1.5.9.2.	Listes de colisage et de poids :	50
5.1.5.10.	Le certificat de provenance :	50
5.1.5.11.	Le certificat d'origine :	51
5.1.5.12.	Le certificat sanitaire :	51
5.1.5.13.	Le certificat phytosanitaire :	51
5.1.5.14.	Le certificat d'analyse ou de qualité :	51

CHAPITRE II : Le financement du commerce extérieur en Algérie

Introduction	53
Section 01 : Les instruments de paiements à i international	53
1.1. Le chèque	53
1.1.1.1.1. Le chèque de banque	54
1.1.1.1.2. Le chèque de voyages :	54
1.1.1.1.3. Le chèque certifié :	54
1.1.1.1.4. Le chèque visé :	55
1.1.1.1.5. La lettre chèque :	55
1.1.1.1.6. Le chèque de retrait :	55
1.1.3. Les avantages et les inconvénients du chèque	55
1.1.3.1. Le chèque présente les avantages suivants :	56
1.1.3.2. Le chèque est caractérisé par de nombreux inconvénients :	56
1.2. Le virement international	56
1.2.1. La mise en place du virement international	57
1.2.2. Le procédé SWIF	58
1.2.3. Les avantages et les inconvénients de virement bancaire	59
1.2.4. Définitions	60
1.2.5. Fonction la lettre de change	60
1.2.6. Les différents types de la lettre de change	60
1.2.6.1. Traite protestable	60

1.2.6.2.	Traite (sans frais).....	61
1.2.6.3.	Les avantages et les inconvénients.....	61
1.3.	Le billet à ordre	61
1.3.2.	Forme de billet à ordre.....	62
1.3.3.	Les avantages et inconvénients du billet à ordre	62
1.4.	Les limites des instruments de paiement	63
Section 2 : les techniques de paiement de financement à l'international.		64
1.	Les techniques documentaires	64
1.1.	Le crédit documentaire	64
1.2.	Les acteurs du crédit documentaire	64
1.2.1.	Le donneur d'ordre	64
1.2.2.	La banque émettrice.....	65
1.2.3.	La banque notificatrice.....	65
1.2.4.	Le bénéficiaire	65
2.	Les types du crédit documentaire.....	65
2.1.	Le crédit documentaire révocable	65
2.2.	Le crédit documentaire irrévocable.....	66
2.3.	Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	67
2.4.	Le crédit RED clause.....	68
2.5.	Le crédit documentaire adossé ou back to bac.....	68
2.6.	Le crédit documentaire transférable	68
2.7.	Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	69
3.	La remise documentaire.....	71
3.1.	Définitions	71
3.2.	Les acteurs de la remise documentaire	71
3.2.1.	Le donneur d'ordre	72
3.2.2.	La banque remettante	72
3.2.3.	La banque présentatrice.....	72
3.2.4.	Le tiré	72
3.3.	Le déroulement de la remise documentaire	72
3.4.	Avantages et inconvénient de la remise documentaire.....	73

4.	Transfère libre (l'encaissement simple.....	73
4.1.	Définition.....	73
4.2.	Fonctionnement.....	73
4.3.	Types d'encaissements simples	74
4.4.	Traitement pratique d'un transfert libre :.....	74
5.	Les moyens de paiement et de financement du commerce extérieur.....	75
5.1.	Les moyens de financement à l'exportation	75
5.1.1.	L'avance en devise.....	75
5.1.2.	Crédit fournisseur	75
5.1.3.	Crédit acheteur.....	76
6.	Moyens de financement à l'importation.....	77
6.1.	Crédit-bail	77
6.2.	L'affacturage :.....	77
6.3.	Le forfaitage.....	78
6.3.1.	Les caractéristiques du for faitage :.....	78
6.3.2.	Déroulement du for faitage	78
	Section 3 : Généralité sur le crédit documentaire.....	80
1.	Les acteurs de crédit documentaire	80
1.1.	Le donneur d'ordre.....	80
1.2.	La banque émettrice	80
1.3.	La banque notificatrice	81
1.4.	Le bénéficiaire.....	81
2.	Les types du crédit documentaire.....	81
2.1.	Le crédit documentaire révocable	81
2.2.	Le crédit documentaire irrévocable.....	82
2.3.	Le crédit documentaire irrévocable et confirmé	83
2.4.	Le crédit RED clause.....	84
2.5.	Le crédit documentaire adossé ou back to bac.....	84
2.6.	Le crédit documentaire transférable.....	84
3.	Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire	85
4.	La domiciliation bancaire	86

4.1.	Définition.....	86
4.2.	Domiciliation des importations.....	87
4.2.1.	Définition	87
4.2.2.	Les conditions préalables à la domiciliation :.....	87
4.2.3.	La procédure de domiciliation :.....	88
4.2.4.	Ouvertures du dossier	88
4.2.5.	Gestion et suivi du dossier de domiciliation :.....	90
4.2.6.	Apurement de la domiciliation	91
4.2.7.	La domiciliation des exportations.....	91
4.2.8.	Traitements de l'opération :.....	92
4.2.9.	Gestion du dossier de domiciliation.....	92
4.2.10.	Apurement du dossier de domiciliation :.....	93
	Conclusion.....	93
Chapitre 3 : Procédure d'importation par le crédit documentaire menée par la BEA		
Section 1. Présentation générale de la BEA		
95		
1	Historique et présentation de la banque BEA	95
1.1	Historique.....	95
1.2	Présentation succincte de la banque extérieure d'Algérie	96
1.3	Les missions de la BEA.....	96
1.4	L'organigramme de l'agence BEA N34 Tizi-Ouzou.	97
1.4.1	Présentation du service étrange :.....	97
1.4.2	L'organisation du service commerce extérieur	98
1.4.2.1	Les relations internes et externes :.....	98
1.4.3	Relations internes :.....	98
1.4.3.1	Relations hiérarchiques :	98
1.4.3.2	Relations fonctionnelles :	99
1.5	Présentation succincte de la banque extérieure d'Algérie	99
1.6	Les missions de la BEA.....	100
1.6.1	Présentation du service étrange :.....	102
1.6.2	Les relations internes et externes :.....	103
1.6.2.1	Relations internes :.....	103

1.6.2.2	Relations hiérarchiques :	103
1.6.2.3	Relations fonctionnelles :	103
Section 2 : étude d'un crédit documentaire à l'importation au sien de la BEA agence		
34 TIZI OUZOU	103	
1	Financement d'une opération d'importation par le crédit documentaire au sien de la BEA de TIZI OUZOU	104
1.1	Idéterminé des éléments entrants dans le contrat	104
1.2	les conditions d'ouverture du crédit documentaire : ces conditions peuvent être énumérées comme suite :.....	104
1.3	L'inscription au site de pré domiciliation.....	105
1.4	Le déroulement d'une pré domiciliation	105
1.5	La domiciliation bancaire	105
1.5.1	L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire.....	105
1.5.2	Matérialisation de domiciliation (voir annexe N°4)	107
1.6	La demande d'ouverture de crédit documentaire (voir annexe N°6).....	109
1.6.1	La réception de la demande d'ouverture de crédit documentaire.....	109
1.6.2	Les documents que l'importateur doit présenter avec la demande d'ouverture.	110
1.6.3	L'ouverture d'un crédit documentaire	111
1.6.4	L'ouverture sur delta 8.....	111
1.6.5	L'établissement de messages SWIFT MT 700.....	112
1.6.6	Etablissement de message SWIFT MT 730	112
1.6.7	Calcule de provision d'une lettre de crédit.....	112
1.6.8	Le règlement du crédit documentaire	113
1.6.9	L'apurement de dossier de domiciliation.....	114
Conclusion.....		115
Conclusion Générale :.....		117
Bibliographie.....		120
Table des matières.....		125

Annexes



EURL EXPRESS FERRAILLAGE ET ARMATURES TRANSFORMATION DES ACIERS ET LAMINAGE A FROID

- ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN (CHINA) ISSUED AND SIGNED BY THE CHINA CHAMBER OF COMMERCE
- PACKING LIST IN 03 COPIES ISSUED, SIGNED AND STAMPED BY THE BENEFICIARY.
- 02 CERTIFICATES OF CONFORMITY ISSUED, SIGNED AND STAMPED BY THE BENEFICIARY
- WARRANTY CERTIFICATE 2000 WORKING HOURS OR 12 MONTHS FROM THE DATE OF STARTING.
- QUALITY CONTROL CERTIFICATE DRAWN UP AND SIGNED BY A NEUTRAL BODY

FEEES AND COMMISSIONS:

IN ALGERIE	<input checked="" type="checkbox"/> CONTRACTOR	<input type="checkbox"/> BENEFICIARY
OUTSIDE ALGERIE	<input type="checkbox"/> CONTRACTOR	<input checked="" type="checkbox"/> BENEFICIARY
CONFIRMATION FEES	<input type="checkbox"/> CONTRACTOR	<input checked="" type="checkbox"/> BENEFICIARY

GENERAL CONDITIONS

BY EXPRESS AGREEMENT, THE DOCUMENTS ARE ASSIGNED BY US AS A PLEDGE OR PLEDGE TO THE SUCCESSFUL COMPLETION OF THE ADVANCES THAT WILL RESULT FROM YOUR ACCEPTANCE, AS WELL AS TO THE REGUMMING OF ANY SUMS OF WHICH WE WOULD BE DEBTORS TO YOU FOR ANY REASON WHATSOEVER.

THE CREDIT MOBILIZATION BY ACCEPTANCE DOES NOT OBSTACLES YOUR REQUEST FOR RECONSTITUTION OF MARGIN BEFORE THE DEADLINE OF THE TREATIES IF THE PRICE OF THE GOODS DROPS ABOVE THE TOTAL AMOUNT OF THE ACCEPTED TREATIES

WE UNDERTAKE TO PAY YOU THE AMOUNT OF YOUR PAYMENT UPON ARRIVAL OF THE DOCUMENTS IN ALGIERS, REDUCTION MADE OF PROVISION PAID, PLUS YOUR COMMISSION AND INCIDENTAL COSTS AND THIS WHATEVER THE OUTCOME OF THE CASE FOR WHICH YOU HAVE MADE THE PAYMENT.



01/02, Date de validité de la garantie : 12/01/2011
01/02/2011 - 11/01/2011 - 11/01/2011 - 11/01/2011

**MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.**

12-14, chemin Rieu - CH -1208 GENEVA, Switzerland

Website: www.msc.com

BILL OF LADING No.**MEDUE0201321****ORIGINAL**

Port-To-Port or Combined Transport (see Clause 1)

NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's
1 Of ThreeNO. OF RIDER PAGES
0 ZeroSHIPPER:
TJK MACHINERY (TIANJIN) CO.LTD
NO.7 WUWEI RD, LULU GANG LOGISTIC
PARK-BEICHENDIST, TIANJIN, 300408 CHINA.

CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD)

SHIPPER'S LOAD, STOW AND COUNT
SHIPPER'S LOAD, COUNT AND SEALED. Carrier has no liability or responsibility whatsoever for thermal loss or damage to the goods by natural variations in atmospheric temperatures during the winter period, and / or caused by inadequate padding of the Goods for carriage in dry-van containers, and / or inherent vice of the Goods, in such temperatures.

FCL/FCL

SAID TO CONTAIN

Lloyd's MDO Number: 9857171

FCL/FCL - FREE OUT

"All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the returning of empty container to empty depot are for Merchant account. Such costs and expenses may include but are not limited to: container shifting, rework on vessel, discharging, transferring, plugging, monitoring for reefer containers, storage and demurrage, empty container transportation and unloading when returned to empty depot, form tarpaulin, repair of damaged containers, etc."
The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line.
(Continued in the Description section)CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of ..." here.
TO THE ORDER OF BEA TIZI OUZOU/034

NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20)

EXPRESS FERRAILLAGE ET ARMATURES
LOCAL N 2, TIGHZERT, BENI AISSI,
15191 IHGIL BOUZROU TIZI OUZOU
ALGERIE. NIF: 001515004982199.PORT OF DISCHARGE AGENT:
SARL MSCA Mediterranean Shipping Company
Algeria04, Rue Pjorre Couture
Oran
Phone: +213 41 33 30 89
Fax: +213 41 33 56 79Service Contract Number
456-7316-ST

VESSEL AND VOYAGE NO (see Clause 8 & 9)

MSC VIRGO - FK323A

PORT OF LOADING
XINGANG PORT, CHINA

PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2)

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

BOOKING REF. (or)

177FKKKKXQNN2302

SHIPPER'S REF.

PORT OF DISCHARGE

ORAN PORT ALGERIA

PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clause 1 & 5.2)

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider pages(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement
MSDU2002110 20' DRY VAN Seal Number: FX26859721 Tare Weight: 2,100 kgs. Marks and Numbers: N/M	continued from Carrier's Agent Endorsements NEW DEMURRAGE CLAUSES TO BE INSERTED ON BL FOR ALGERIAN PORTS Please note that the clause to be inserted on O/B/L for all cargo intended to all Algerian ports will be as follows (15th September 2022 - Shipped on Board date): DRY CONTAINERS From 16th day until 22nd day: USD 24/ 20'DV (USD 32 20'DV HAZ) USD 44 / 40'DRY (USD 58 / 40' HAZ) USD 51/ 45'HC (USD 66 / 45'HC HAZ) From 23rd day to 60th day: USD 44/ 20'DV (USD 58/ 20'DV HAZ) USD 64/ 40'DRY (USD 110/ 40' HAZ) USD 97/ 45'HC (USD 126 / 45'HC HAZ) From 61st day onwards: USD 60/ 20'DV (USD 78/20'DV HAZ) USD 120/ 40'DRY (USD 156/40'D HAZ) USD 138/ 45'HC (USD 180 / 45'HC HAZ) SPECIAL EQUIPMENT (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 16th day until 22nd day: USD 28/ 20' (USD 36 / 20'HAZ) USD 60/ 40' (USD 78 / 40' HAZ) From 23rd day to 60th day: USD 44/ 20' (USD 57 / 20' HAZ) USD 98/ 40' (USD 127 / 40' HAZ) From 61st day onwards: USD 60/ 20' (USD 78 / 20' HAZ) USD 120/ 40' (USD 156 / 40' HAZ) REEFER CONTAINERS From 4th day until 8th day: USD 55/ 20'RF (USD 72 / 20'RF HAZ) - USD 110 / 40'RF (USD 143 / 40'RF HAZ) From 9th day onwards: USD 110/ 20'RF (USD 143 / 20'RF HAZ) - USD 240 / 40'RF (USD 312 / 40'RF HAZ)	21060 kgs.	21.000 cu. m.
	3 Package(s) of 01 STIRUP BENDING MACHINE WG8 HS CODDE : 8462901090 Total Items : 3 Freight Prepaid		
Total :		21060 kgs.	21.000 cu. m.

FREIGHT & CHARGE: Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid(see Clause 16)

FREIGHT & CHARGES	BASIS	RATE	PREPAID	COLLECT

RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT.

If this is a negotiable (To Order / or) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable.

IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and wherever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.

中远海运外轮代理有限公司

MEDUE0201321 ORIGINAL

SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.
by As Agent

DECLARED VALUE (Only applicable if Ad Valorem charges paid - see Clause 7.3)

XXXXXXXXXXXXXXXXXX

CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1)

1 cntr

PLACE AND DATE OF ISSUE

Tianjin, China

12 Jun 2023

SHIPPED ON BOARD DATE

10-Jun-2023

A 400614195

As Agent For The Above Named Carrier

البنك الجزائري
ALGERIE
 ROLE DES CHANGES

PRELEVEMENT DE DEVICES
 Instruction n° 824 (Art. 33 à 66)

GUICHET DE BANQUE DOMICILIATAIRE
 (Nom et adresse)

Formule 4

ENAG - 1100 - Algérie

DONNEUR D'ORDRE

ICD23000006

E Cadre Réservé à la
 Banque d'Algérie

D

00034 TIZI-OUZOUZ
 Bordereau E N°

034 0096

N° de la formule

PRESS-FERRAILLAGE
 AL N° pour son compte (1)
 pour le compte de (1)

Nationalité **ALGERIENNE**
 résident (1)
 non résident (1)

1

C EXECUTION DE L'ORDRE

MACHINERY (TIANJI)

3 DE L'OPERATION

ce au répertoire de codification :

Achat de marchandises
 ne des marchandises :

tion
 après expédition

avant expédition (compte autorisé)

du dossier de domiciliation

301202010000051USD
 Préciser la nature de l'opération

Fonctionnement "I" A

Après règlements (sauf annulations de cessions antérieures)

identité du créancier étranger :

la nature de l'opération :

Marchandises C.A.F

I: Annulations de cessions antérieures

identité du débiteur étranger initial :

nation des marchandises)

l'opération initiale de cession

entions inutiles

à la Banque d'Algérie

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 Direction des Opérations avec l'Etranger
 Département Transferts et Contrôles
 Date: 11 JUIL. 2013
 Secteur Centralisation des Flux Devises
 Service Application et Décomptes

(4) Montant en devises

1. Date de référence de l'opération

2. Désignation de la devise

3. Cours appliqué 039,9 USD

4. Contrevaleur en DA.

Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermédiaire agréé

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 600

NIS: [REDACTED]
 IF: [REDACTED]

B.E.A. 5301

FICHE DE CONTROLE

Instruction n° 893

ANNEXE II

Modèle F. DI

Intermédiaire Agréé

BANQUE EXTERIEURE
D'ALGERIE

Agence : 034

Numéro de guichet
domiciliataire

15 03 01

Références diverses
concernant l'importateur

Numéro du dossier
(précédé de la lettre indicative
de l'année)

150301 2023 2 10 00005450

Dossier de domiciliation
D I
Importation à délai normal

DATES

09/04/2023

1° Date d'ouverture du dossier :

2° Date de vérification du droit
au maintien de la couverture
de change :
(6 mois après l'ouverture)

3° Date de l'Interventaire du dossier :
(8 mois après l'ouverture)

4° Date d'établissement du "Bilan" :
(9 mois après l'ouverture)

5° Date de décision de la banque :
(10 mois après l'ouverture)

Nom et adresse de l'importateur

EXPRESS FERRAILLAGE
ET ARMATURES
LOCAL NR 02 TIGHERI
BENI AISKI
15141 IGHIL BOUZROU

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

135, 3228

Imp. INFOR

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		USD (039)	En D.A. (2)	
14/03/2023	CFR (CHINE)	3500,00	4736 298,00	CADREILLE AUTOMATIQUE WB8 (Facon orange du Rond A BÉTON)

LICENCE D'IMPORTATION AC

ATTESTATION D'IMPORTATION AV

Rayer soit les deux mentions (importations dispensées de titre)
soit la mention inutile.

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE LA PEREMPTION DU TITRE
		En devises	En D.A. (2)	

OBSERVATIONS GENERALES

TJK MACHINERY (TIANJIN) / CHINE
Credit Adouementaire AVUE ROG

(1) En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
- un exemplaire rayé de brun comportant les quatres pages.
- un exemplaire rayé de violet comportant seulement la première page.

09/04/2023

R.F.

INSCRIPTION FACULTATIVE

(Les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

REGLEMENTS DES IMPORTATIONS

FACTURES DEFINITIVES ET NOTES DE FRAIS ACCESSOIRES

DATES ET REFERENCES des factures et notes	MONTANTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours	En D.A.	
XJ2302048 du 9/06/2023	35 000,00	135,3228	4736298,00	
Total	35 000,00		4736298,00	

TRANSFERTS A L'ETRANGER ET PAIEMENTS DIVERS (Y compris les paiements effectués en France en Euro pour des frais encourus à l'Etranger)

DATES des factures et paiements	MONTANTS DES TRANSFERTS ET PAIEMENTS			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
23-20445 du 2/09/2023	35000,00	135,3228	4736298,00	
Total	35000,00		4736298,00	

RAPATRIEMENT DE L'ETRANGER

DATES des rétrocessions	MONTANTS RETROCEDES			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
				(Bénéfices de change versements Banque Centrale d'Algérie etc...)
Total				

JUSTIFICATIONS D'IMPORTATION (Déclarations en douane, avis d'imputation RS. I, factures n'exédant pas 10.000 DA. ANNOTEES ET VISEES PAR LE BUREAU DE DOUANE)

DARES ET NUMEROS des déclarations avis RS. I et factures visées	VALEURS EN DOUANE			OBSERVATIONS
	En devises	Cours appliqués	En D.A.	
11/07/2023	35 000,00	135,3228	4736298,00	
Total	35 000,00		4736298,00	

EURL EXPRESS FERRAILLAGE ET ARMATURES
TRANSFORMATION DES ACIERS ET LAMINAGE A FROID

VALID DATE : JUNE 30 , 2023.

PLACE OF VALIDITY : TIANJIN, CHINE

SHIPPING DEADLINE: JUNE 09, 2023

PARTIAL SHIPPING:

NON/ALLOWED ■

TRANSBORDEMENT :

NON/ALLOWED ■

TRANSSHIPMENT: XINGANG PORT, Chine

FINAL DESTINATION : ORAN PORT

EQUIPEMENTS DESCRIPTION:

CADREUSE AUTOMATIUE WG8

PROFORMA N° ESXJ2302048 DU 14/03/2023.

SALE CONDITION:

CFR PORT D'ORAN.

REQUIRED DOCUMENTS:

- FINAL COMMERCIAL INVOICE IN 05 ORIGINAL COPIES ISSUED, SIGNED AND STAMPED BY THE BENEFICIARY
- A SET OF ORIGINAL BILLS OF LADING ON BOARD DRAWN UP TO THE ORDER OF THE EXTERNAL BANK OF ALGERIA AGENCY OF TIZI-OUZOU 0034 NOTIFYING THE CONTRACTOR, PAYED FREIGHT AND BEARING THE RC 15/00-00498, NIF 001515004982199.



Local R2, ...
Tel: ...

TIZI-OUZOU, Le 27/06/2023

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE 034 TIZI-OUZOU.

OBJET : LEVEES DE RESERVES

OBJET : CREDOC N°034ICD2300006039.

DOMICILIATION N°150301202321000005USD

FOURNISSEUR : TJK MACHINERY/CHINE

MONTANT : 35.000 ,00 USD

FACTURE N° :ESXJ2302048. DU 09/06/2023

AFIN DE NOUS PERMETTRE LE RETRAIT DE NOS MARCHANDISES EN
SOUFRANCE AU PORT DE DESTINATION.

NOUS VOUS DEMANDONS DE BIEN VOULOIR NOUS :

ENDOSSER LE CONNAISSEMENT CI-JOINT.

DOMICILIER LES FACTURES JOINTES.

Nous dégageons dorés et déjà votre responsabilité quant a la bonne fin de cette opération
Et nous levons toutes réserves sur les documents.

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

CACHET ET SIGNATURE DU CLIENT



57A: Banque Notificatrice - FI BIC
ICBKCNBJTJN
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA
(TIANJIN MUNICIPAL BRANCH)
TIANJIN CN

72Z: Info emetteur - destinataire
/REC/REQUETS FOR AMENDMENTS
//DISCREPANCIES ADVICE, AS WELL AS
//ALL INQUIRIES UNDER THIS L/C TO
//TRANSMITTED TO OUR BRANCH
//QUOTED IN FIEL 51D.

----- Message Trailer -----

{CHK:4CB71A4F48C9}

PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 16/04/23 10:45:23
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text

{1:F21BEXADZALAD0E9731952076}{4:{177:2304161044}{451:0}{108:CREDOC}}

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1044 230416BEXADZALADOE9731952076
----- Message Header -----

Swift Input : FIN 700 Emission d'un credit docum
Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : ICBKCNBJXXX
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA
(HEAD OFFICE)
BEIJING CN

MUR : CREDOC

----- Message Text -----

27: Sequence des totaux
1/1
40A: Forme de credit documentaire
IRREVOCABLE
20: Numero du credit documentaire
034ICD0000623039
31C: Date d'emission
230416
40E: Regles d'application
UCP LATEST VERSION
31D: Date et lieu de l'expiration
230630CHINA ✓
51D: Banque demanderesse -nom/adresse
BEA AGENCE DE TIZI OUZOU 034
66 AVENUE HOUARI BOUMEDIENNE
TIZI OUZOU ALGERIE
SWIFT: BEXADZAL034
50: Partie demanderesse
EXPRESS FERRAILLAGE ET ARMATURES
LOCAL N 2, TIGHZERT, BENI AISSI,
15191 IHGIL BOUZROU TIZI OUZOU
ALGERIE.
59: Beneficiaire - nom/adresse
TJK MACHINERY (TIANJIN) CO,LTD
NO.7,WUWEI RD,LULU GANG LOGISTIC
PARK-BEICHENDIST,TIANJIN,300408
CHINA.
32B: Code devise et montant
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount : #35.000,00#
41A: Disponible chez/via - FI BIC
ICBKCNBJ
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA

(amex M)

(HEAD OFFICE)
BEIJING CN
BY PAYMENT
43P: Envois partiels
NOT ALLOWED
43T: Transbordement
NOT ALLOWED
44E: Port de chargemt/Aeroport depart
XINGANG PORT,/CHINA
44F: Port de dechargemt/Aerprt de dest
ORAN PORT ALGERIA
16/04/23-10:45:44 Ack034-3645-003845

2

44C: Date ultime d'envoi
230609
45A: Desc biens et/ou prestations
CFR ORAN PORT ALGERIA (INCOTERMS 2020)

01 STIRUP BENDING MACHINE WG8

GOODS AMOUNT USD 31.000,00
FREIGHT AMOUNT USD 4.000,00
TOTAL AMOUNT USD 35.000,00

ACCORDING TO PROFORMA INVOICE NR:ESXJ2302048 DATED

14/03/2023.

46A: Documents requis
AMOUNT OF INVOICE: 35.000,00 USD IS REALISED ON PRESENTATION

OF

THE SHIPPING DOCUMENTS BY BANK CHANNEL:

THE

COMMERCIAL INVOICE(05) ORIGINALS DULY SIGNED AND STAMPED BY

ITEMS, QUANTITY, UNIT

BENEFICIARY DETAILLING (DESCRIPTION OF EACH

THE

PRICE AND TOTAL PRICE, SPECIFY THE TOTALS IN FIGURES AND
MENTIONED IN DETAILS THE COMMERCIAL AND VAT INFORMATIONS OF

SELLER AND BUYER.

OF

FULL SET BILL OF LADING ORIGINALS 3/3 ON BOARD TO THE ORDER

PREPAID

BEA TIZI OUZOU/034 NOTIFY THE APPLICANT MARKED FREIGHT

AND BEARING THE APPLICANT'S NIF: 001515004982199.

SIGNED

ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN (ORIGIN:CHINA) ISSUED AND

BY THE CHAMBER OF COMMERCE OF CHINA.

PACKING LIST IN 03 ORIGINALS DULY SIGNED AND STAMPED BY THE
BENEFICIARY.

STAMPED

ORIGINAL QUALITY CONTROL CERTIFICATE ISSUED, SIGNED AND

BY AN ORGANISM OF CONTROL DULY HABILITY.

CERTIFICATE OF CONFORMITY IN 02 ORIGINALS ISSUED, SIGNED AND STAMPED BY THE BENEFICIARY.

MONTHS

ORIGINAL WARRANTY CERTIFICATE OF 2000 WORKING HOURS OR 12

FROM THE STARTING DAY ESTABLISHED BY THE BENEFICIARY.

47A: Autres conditions

DOCUMENTS MUST BE FORWARDED FROM YOUR BANK (ICBKCNBJ) AND BY MAIL EXPRESS TO OUR BRANCH QUOTED IN FIELD 51D.

THEIR

IN CASE OF PRESENTATION OF DOCUMENTS WITH DISCREPANCIES AND

CHARGES

ACCEPTANCE BY THE APPLICANT, USD 135,00 BEING OUR HANDLING

WILL BE DEDUCTED FROM THESE REALISATIONS

YOUR MT 730 MUST INDICATE THE NOTIFICATION DATE OF THE L/C TO THE BENEFICIARY.

ALL DOCUMENTS MUST BE SIGNED AND INDICATE THE L/C REFERENCE.

DOCUMENTS PRESENTED AFTER THE VALIDITY OF CREDIT ARE NOT ACCEPTABLE

THE PAYMENT WILL BE HONORED ONLY TO THE BANK WHICH HAS BEEN MANDATED TO EXAMINE THE DOCUMENTS

THE PHONE AND FAX NUMBER OF THE BENEFICIARY:

TEL: 862226993766

FAX: 862226997888

71D: Frais

16/04/23-10:45:44

Ack034-3645-003845

3

YOUR FEES AND COMMISSIONS, AND ALSO THOSE OF CONFIRMATION FEES ARE AT CHARGE OF THE BENEFICIARY. EVEN IN CASE OF CANCELLATION OR NOT UTILISATION OF THE L/C. ARTICLE 37C OF UCP NOT OPPOSABLE TO BEA

48: Periode de presentation en jours
21

49: Instructions de confirmation
CONFIRM

58A: Partie en charge de la confirmation - FI BIC
ICBKCNBJ
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA
(HEAD OFFICE)
BEIJING CN

78: Instruc banque de pmt, acc, nego
PAYMENT WITH YOUR OFFICES, REIMBURSEMENT AT YOUR BEST

CONVENIENCE

IN USD VALUE 07 WORKING DAYS (ALGERIA/CHINA) INCLUDING FRIDAY HOLIDAY IN ALGERIA AFTER THE TRANSMISSION DATE OF YOUR SWIFT MT 754 TO BEXADZALDOE ADVISING US THAT DOCUMENTS ARE

NEGOCIATED

IN COMPLIANCE WITH L/C TERMS

بنك الجزائر الخارجي



Banque Extérieure d'Algérie

AVIS DE DEBIT

N° compte : ~~123456789~~

Le: 16 AVRIL 2023

Service :

Agence : 1121-DOZOU
Valeur : 11/04/2023
Type : CREDIT A VUE TOTAL PROVIS
Dossier : ICDE3000006

BOURSE EXPRESS FERRAILLAGE ET ARMATURES
LOCAL NBOZ
TIGHZERT
BENI AISSI
15191 ISHIL BOUZROU

DINAR ALGERIEN
COMPTES COURANTS ORDINAIRES

ALGERIE

N°

Motif

Frais

Montant

Retenue de garantie de 110,00 %
sur credit documentaire import
En faveur de
TJM MACHINERY (TIANJIN) CO. LTD

5.216.254,15

Total à votre débit DZD

5.216.254,15

11



بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie

Medames, Messieurs :

Nous vous prions de bien vouloir vous présenter à nos guichets le : 04/04/2023 à 11:00 munis des documents suivants:

- La demande de domiciliation model en vigueur, dument renseignée et signée par le client importateur ou le gérant dument mandaté.
- La facture pro forma ou contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007.
- L'attestation fiscale et parafiscale.
- L'attestation de conformité pour les produits destinés à la revente en l'état , délivrée par les services du Ministère du Commerce .
- La quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens destinés à la revente en l'état,délivrée par la direction des impôts de wilaya/recette des impôts.
- L'autorisation ou visa technique délivré par les Ministeres concernés pour l'importation de certains produits réglementés.
- L'attestation de transfert de fonds bancaires et paiement de la tax de 3% pour les opérations d'importation de service, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente.
- Le bilan et le tableau des comptes de resultats de l'entreprise tels que declarés à l'administration fiscale (bilan fiscal).
- Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation: une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer ne sera pas destinée à la revente en l'état.

Siège Social:11 Boulevard Colonel Amirouche- Alger

BP 323 Alger Gare - R.C.0011452 B 00

Spa au Capital de 2 000 000 000 DA

BEA
La Banque à la Hauteur de
Vos Aspirations.



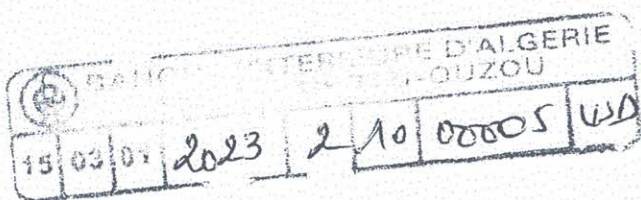
**EURL EXPRESS FERRAILLAGE ET ARMATURES
TRANSFORMATION DES ACIERS ET LAMINAGE A FROID**

R/C15/00-0048694B12 NIF : 1503012023 R.C. n° : 0049821/01/15
Email : info@efal.com.dz Compte Bancaire : 00239 0000000000000000

A
MONSIEUR LE DIRECTEUR
Banque Extérieur d'Algérie

ENGAGEMENT

Je soussigné ~~CHERIF~~ gérant de la ~~SOCIETE~~ ARMATURES Sise à ~~W. Tizi-Ouzou~~ commune de ~~W. Tizi-Ouzou~~, m'engage par le présent dans le cadre de l'importation de l'équipement suivant facture proforma n° ESXJ2302048 du 15/02/2023 d'un montant de 35 000 Dollars auprès du fournisseur TJK MACHINERY (TIANJIN) CO LTD sera destiné exclusivement au besoin de l'exploitation et ne sera pas destinée à la revente en l'état.



Annex (02)

البنك الجزائري الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie



DOSSIER NO

9 Avril 2023 à 11:24

Agence N° compte: 00034 TIZI-OUZOU
Devise : DZD DINAR ALGERIEN

Le:

Type : 001 DOM IMPORT (DI)
Guichetier :

E.U.R.L
EXPRESS FERRAILLAGE ET ARMATURES
LOCAL N 02
TIGHZERT

REF. AUTORITE :
Echeance : 08/04/2024
Apurement :
Terme de vente : COURT ET PRET
Code douanier : 8462219000 Autres

TJK MACHINERY(TIANJIN)CO,LTD
NO,7,WUWEI RD,LULUGANG
LOGISTIC PARK,BEICHEN DIST,

Pays de provenance: 208 CHINE

Montant marchandise: 35.000,00 USD
Montant affretement: 0,00 USD
Montant Total : 35.000,00 USD Tx change: 135,3228000

COMMISSION DOMIC: 3.000,00 DZD
Taxe : 570,00 DZD
Nous debiterons votre compte
selon vos instructions du 09/04/2023 de le 09/04/2023 3570,00 DZD
Date de valeur : 06/04/2023
Solde : 7.920.580,62
Disponble : 7.920.580,62
Autorisation :
Desaccords : VETR au

amex

regle

0342200963-52

11 Juillet 2023

Service N° compte :

ALGERIE
TIZI-OUZOU
10/07/2023
CREDIT A VUE TOTAL PROVIS
1023300006

Le :

E L L EXPRESS FERRAILLAGE ET SERRURES
LOCAL N°02
TIGHZERT
DEMI AISSI
15191 IGHIL BOUZOU

DINAR ALGERIEN
COMPTES COURANTS ORDINAIRES

ALGERIE

Motif

REGLEMENTS IMPORT
LUK MACHINERY (TIAMJIN) CO. LTD
REF
MARCHANDISES C.F.R.

Frais

Montant

4 750 389,00

PONTANT 35 000,00 USD
AU COURS DE 125,7254000

4 750,39

Récompensation de

Taxes

902,57

4 756 041,96

Total a votre debit DZD

out Amesc os

بنك الجزائر الخارجي



Banque Extérieure d'Algérie

N° compte :

AVIS DE DEBIT

Le :

9 AVRIL 2023

1171-OUJOU
06/04/2023
DOM IMPORT (DI)
15070120230100000000
Ref 002150
ERIEU
JURANTS ORDINAIRES

E. V. R. L. EXPRESS FERRAILLAGE ET ARMATURES
LOCAL N° 02
TIGHZERT
BENI AISSI
15191-IGHIL BOUZROU
ALGERIE

Motif

Montant

Le Domiciliation import
FERRAILLAGE ET ARMATURES

Commissions

ORITE
35
125

Taxe
à 19,00%

570,00

TOTAL A VOTRE DEBIT DZD :

3.570,00

**TJK MACHINERY (TIANJIN) CO., LTD.**

No.7,Wuwei Rd.,Lulugang Logistic Park, Beichen Dist., Tianjin, China 300408
 Website: www.tjkmachinery.com E-mail: tjkmachinery.com
 Tel: +86-22-26993766 Fax: +86-22-26997888

FACTURE PROFORMA

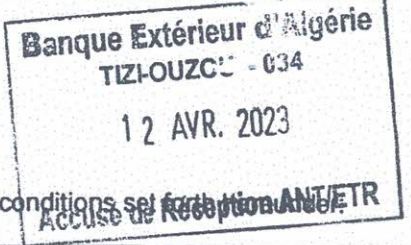
NO.: ESXJ2302048

Date: Février 15,2023

Date révision: ~~Mar~~ 14,2023**Buyer: EURL EXPRESS FERRAILLAGE ET ARMATURES**Address: ~~15000 Tizi Ouzou~~ 15000Tizi Ouzou ALGERIA

N° de registre: 15B0049821

NIF:



Dear sir,

We are pleased to inform you the following items upon the terms and conditions set forth in **ANNEXE**

Description	Origine	Marque	Quantité	Prix net (USD)
Cadreuse automatique WG8	Chine	TJK	1	31,000.00

Poids de la marchandise : 2500KG

Emballage : INCLUS

Fret maritime : 4,000.00 USD (1*20GP Conteneur)

PRIX TOTAL : USD35,000.00 CFR ORAN PORT, ALGERIE**Palement**

100% du montant total sera payé par L/C irrévocable payable à vue sur présentation des documents d'expédition.

Délai de livraison

60 jours après réception de lettre de crédit irrévocable.

Port d'embarquement

Port de XINGANG, Chine

Port de débarquement

Port d'ORAN, Algérie

**Installation et mise en service :**

L'installation et la mise en service des machines seront effectuées par les techniciens TJK. Les frais de transport, de visa, d'hébergement et de repas locaux sont à la charge du client, le client invitera les ingénieurs et les personnels locaux pour soutenir l'installation.

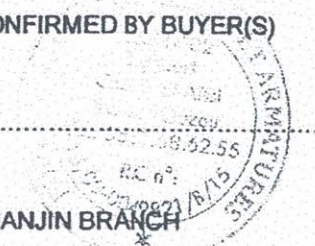
Garantie :

Dans le cadre de ce qui est indiqué ci-après, TJK s'occupe de remédier à tous les défauts de l'équipement dus à son ingénierie, à ses matériaux et à sa fabrication. Cette obligation de TJK est limitée aux défauts qui se manifestent dans les 12 (douze) mois à compter de la date d'installation et de mise en service. Pour bénéficier de ces droits, l'acheteur doit notifier à TJK, dans les 7 jours suivant sa découverte, par écrit, de manière analytique et précise, tous les défauts indiqués.

CONFIRMED BY SELLER(S)



CONFIRMED BY BUYER(S)

**Bank information:**

Beneficiary: TJK MACHINERY (TIANJIN) CO., LTD

Beneficiary's bank: INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA TIANJIN BRANCH

Account Number:

SWIFT: ICBKCNBJTJN

Address: NO.123, WEIDI ROAD, HEXI DISTRICT, TIANJIN, CHINA

0342200963-52

11 Juillet 2023

Service N° compte :

Le :

EXPRESS FERRAILLAGES ET ARMATURES

LEVAULT

13810000

18191 18111 ROUZROU

AU SENNE

DINAR ALGERIEN
COMPTES COURANTS ORDINAIRE

Motif

Frais

Montant

EXFOURNE RETARNE GETAN 110,00 %

SUP CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT

EN FAVEUR DE

TJM MACHINERY TIANJINI CO.LTD

5.216.284,15

Total à votre credit DZD :

5.216.284,15

BB

BB

BB

BB

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES DOUANES
CENTRE NATIONAL DES TRANSMISSIONS
DU SYSTEME D'INFORMATION DOUANE
(C.N.T.S.I.D)

DOCUMENT EQUIVALENT AU DOCUMENT DOUANIER (EXEMPLAIRE BANQUE)

OK

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

Code Bureau..... : ORAN PORT
Regime Douanier..... : 1000 IMPORTATION DEF Date/heure : 2023-09-12 13:42
Annee/No. Declaration... : 2023-20445 Nbre.art..... : 0001

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

Importateur/Exportateur Reel... : EURL EXPRESS FERRAILLAGE ET AR
L N 15000
No. Identifiant fiscal..... : 001515004982199 00000

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

Domiciliation Bancaire : 150/301/2023/2/10/00005/USD Incoterm : CFR
M. Financement : LIGNE CREDIT Type d'Operation : FONCTIONNEMENT

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

Subrique	Monnaie	Montant	Taux de change
CFR.....	USD	31 000,00	137,10900
AP. FINANCE.....			
FF.....	USD	4 000,00	
Autres Frais.....			
Valeur en DA.....	DZD	4 798 815,00	

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

Fournisseur/Destinataire Reel : TJK MACHINERY (TIANJIN CO N7 LUGANG WUWEI RD LULU GANG C
Declarant..... : SARL LINERS MONDIAL TARN S SHIP130 COOP IEN SINA ORAN
No. Acte..... : 2005/5020

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

Pays Achat/Vente : Pays Prov / Destination
321 CHINE : 321 CHINE

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

No. Manifeste	Date	Nbre. colis	Transport	Poids Brut	Type ded.
2023/1219 68	07/09/2023	3	KANTATA	2759,00	GLOBAL

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

Editeur : 2023-09-25 13:45;26,316 Par.....



18

Report Header

Application: Alliance Message Management
 Report type: Instance Search - Detailed Report
 Operator: BENSAAD
 Alliance Server Instance: SAAPROD
 Date - Time: 2023/04/18 13:26:25

Report Content

Reprint From: MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Copy received from SWIFT
 Priority: Normal
 Message Output Reference: 00000004...
 Correspondent Input Reference: 00000004...

Message Header

Swift Output: FIN 730 Accuse de reception
 Sender: ICBKCNBJTJN
 INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA
 (TIANJIN MUNICIPAL BRANCH)
 TIANJIN CN
 Receiver: BEXADZALDOE
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
 ALGIERS DZ

Message Text

F20: Indicateur de compression de portfolio
 AV12199C300162
 F21: Lieu d'execution
 034ICD0000623039
 F30: Date accuse de reception du msg
 230417 2023 Apr 17
 F72Z: Indicateur de secteur de l'entreprise
 ADVISED ON 2023-04-17. WE HAVE NOT
 ADDED OUR CONFIRMATION AT THIS TIME

Message Trailer

{CHK:1799D17FCE86}
 PKI Signature: MAC-Equivalent

End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1
 End of report

بنك الجزائر
Banque d'Algérie
 BSA
 Direction Générale
 08 ICD230000006

0342200963-52 12 Avril 2023 a 11:13

Agence N° compte: 00034 TIZI-OUZOU
 Devise : DZD DINAR ALGERIEN

Le :

Type : 001 CREDOC A VUE TOTAL PRO
 Guichetier : B898 LOCAL N° 02
 TIGHZERT

Beneficiaire : TJK MACHINERY(TIANJIN) CO, LTD
 Correspondant : 30786-00107 INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF C
 11 DA TONG ROAD
 TIANJIN

Compte : 35.000,00 USD Tx change : 135,4879000
 Montant : Soit : 4.742.076,50 DZD

CIONS OUVERTURE: 3.000,00 DZD
 FRAIS SWIFT OUV: 3.000,00 DZD
 CIONS ENGAGT PR: 11.855,19 DZD

Frais étranger : 0,00 USD Taxe : 110 % 3.392,49 DZD
 Mont. gar: 5.216.284,15 DZD Soit : 110 %

Nous debiterons votre compte No 12/04/2023 le 12/04/2023
 selon vos instructions du 12/04/2023 de 5.237.531,83 DZD
 Date de valeur : 11/04/2023 Validite : 30/06/2023

Solde : 7.891.975,62
 Disponible : 7.891.975,62
 Autorisation : 0,00 au
 Desaccords : VETR

DEROGATION DEMANDEE 950

CITIBANK N.A.
NEW YORK, NY US
54A: Correspondant destinataire - FI BIC
PNBPUS3NNYC
WELLS FARGO BANK, N.A.
(NEW YORK INTERNATIONAL BRANCH)
NEW YORK, NY US
72Z: Info emetteur - destinataire
/REC/WE HAVE INSTRUCTED CITIUS33
//TO CREDIT YOUR ACCOUNT WITH
//PNBPUS3NNYC REPRESENTING DOCS
//AMOUNT LESS OUR HANDLING
//COMMISION.

----- Message Trailer -----

{CHK:406BE57B3FAA}
PKI Signature: MAC-Equivalent

----- Interventions -----

Category : Network Report
Creation Time : 10/07/23 10:37:26
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text

{1:F21BEXADZALADOE0003010390}{4:{177:2307101032}{451:0}{108:CREDOC2}}

2023/2/10/00005 USD

Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text

{1:F21BEXADZALADOE0003010389}{4:{177:2307101032}{451:0}{108:CREDOC2}}

10/07/23-10:37:39

Ack034-3708-003910

2

Possible duplicate indicator set locally

----- Instance Type and Transmission -----

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal/Deliv Notif
Message Input Reference : 1032 230710BEXADZALADOE0003010390

----- Message Header -----

Swift Input : FIN 752 Autor payer, accepter, negocier
Sender : BEXADZALDOE
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPART
ALGIERS DZ
Receiver : ICBKCNBJXXX
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA
(HEAD OFFICE)
BEIJING CN.

MUR : CREDOC2

----- Message Text -----

20: Numero du credit documentaire
034ICD0000623039
21: Reference banque presentatrice
BP12199C30016201
23: Identification complementaire
LEVEE DE RESERVE
30: Date avis difference ou courrier
230416
32B: Montant total notifie
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount : #35.000,00#
71D: Frais deduits
USD 135.00
33A: Montant net
Date : 11 July 2023
Currency : USD (US DOLLAR)
Amount : #34.865,00#
53A: Correspondant de l'emetteur-FI BIC
CITIUS33

Résumé :

L'objectif de notre mémoire nous a permis d'affirmer que pour avoir un bon déroulement d'une opération d'importation ou d'exportation, les banques s'engagent à garantir les échanges internationaux et de proposer des techniques de couverture adaptée à chaque risque, ainsi que nous pouvons confirmer que le crédit documentaire garantit à l'importateur de recevoir sa marchandise conformément à ses instructions avant de payer (de préférence après la livraison).

L'illustration de l'exemple pratique au niveau de la BEA agence (34) nous avons constaté que le crédit documentaire est un instrument idéal dans les relations entre l'importation et l'exportation. Aussi occupe une place très importante dans les commerces extérieur car, il offre d'une part l'assurance à l'exportateur.

Finalement nous pouvons dire que le crédit documentaire reste la technique la plus sécurisée à l'international mais lorsqu'elle est bien maîtrisée par les différents intervenants.

Les mots clés : Banque publiques algériennes, la banque extérieure d'Algérie, commerce extérieur, chambre du commerce international, banque mondiale, crédit documentaire, remise documentaire.

Abstract:

The objective of our memoirs allowed us to affirm that in order to have a smooth running of an import or exhibition operation, banks undertake to guarantee international exchanges and to offer hedging techniques adapted to each risk. While we can confirm that the documentary credit guarantees the importer to receive his goods in accordance with his instructions before paying, (preferences after delivery).

Illustrations of the practical example at the level of the BEA agency (34) we have noted that the documentary credit is an ideal instrument in the relations between importation and exploration. Also occupies a very important place in foreign trade because, on the one hand, it offers insurance to the exporter

Finally, we can say that documentary credit remains the most secure technique internationally but when it is well mastered by the disputes involved.

Keywords: Algerian public bank, The foreign bank of Algeria, chamber of international commerce, foreign trade, documentary credits, the world bank, documentary delivery.