REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTEREDEL'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestions

Département des Sciences Commercial

Mémoire en vue de l'obtention du diplôme de Master en Science économie
Option : Finance et Commerce International

Thème :

Le rôle des banques dans le financement du commerce international cas « BNA »

Présenté par :
Mr Boumati Yacine
Mr Grib Anis

Dirigé par :
Mlle Kichou djedjiga

Membre du jury:

Présidente :	Mme SIAMEUR Hadjira	MCA,	UMMTO
Examinateur :	Mme BELLAHSENE Thinhiane	MAB,	UMMTO
Encadrant :	Mme Kichou Djedjiga	MAA,	UMMTO

Promotion : 2022/2023

SOMMAIRE

Introduction générale

Chapitre 1 : Généralités sur le commerce international

Introduction

1 : notion de base sur le commerce international

2 : Eléments fondamentaux du commerce extérieur.

3 : les incoterms

Conclusion du chapitre

Chapitre 2 : les techniques du financement du commerce international

Introduction

1 : les instruments de paiement du commerce international

2 : les techniques de financement du commerce international

3 : les risques et garanties liés aux opérations du commerce international

Conclusion du chapitre

Chapitre 3 : Etude de cas « le crédit et remise documentaire au niveau de la BNA»

Introduction

1 : présentation de la banque nationale d'Algérie

2 : une opération de Credoc à l'importation au sein de la BNA

3 : une opération de Remdoc à l'importation au sein de la BNA

Conclusion du chapitre

Conclusion générale

Bibliographie

Annexes

Table des matières

REMERCIEMENT

- Nous remercions en premier lieu Dieu tout puissant de nous avoir donné le courage, santé et patience pour réaliser ce mémoire.

- Nous adressons nos vifs remercîments à notre encadreur, M^me^ D.kICHOU pour toutes ses orientations, conseils.

- Nous tenons à remercier aussi notre encadreur M^me^ S.TOUILEB et aussi tout le personnel de la banque national d'Algérie (BNA) de TIZI-OUZOU de nous avoir reçu, consacré de leur temps, et de nous avoir accordés toute l'attention nécessaire lors de nos travaux au niveau de l'inspection.

- Nous remercions l'ensemble des enseignants Du département Commerce , en particulier ceux de la section Finance et Commerce Internationale.

- Enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribués de près ou de loin à la réalisation de ce mémoire.

YACINE & ANIS

DEDICACE

Je dédie ce modeste travail a :

- Mon Humble, stricte PAPA qui je trouver toujours à mes côtés, qui m'a beaucoup donné et qui a tant sacrifier pour mon bien être.
- La personne qui est chère pour moi, celle qui a toujours était là , qui ma tant donnée d'amour, d'espoir, du courage et qui a tant fait pour mon éducation et qui n'a jamais cesser de me soutenir, ma chère MAMAN.
- Mon adorable sœur qui m'a aidé et supportés dans les moments difficiles .
- Mes Tantes, mes Oncles en général.
- Mes amies :Wassim , Tahar et mon binôme Anis , et bien d'autre que je ne puisse citer tant que la liste est longue …
- A tous mes amis (e), camarades(e) de ma promotion.

Yacine

DEDICACE

Je tiens à dédier ce modeste travail plus particulièrement :

- A ma très chère MAMAN honorable, aimable : Tu représentes pour moi le symbole de la bonté par excellence . Ta prière et ta bénédiction m'ont été d'un grand secours pour mener à bien mes études.

- A mon très cher PAPA : Aucune dédicace ne saurait exprimer l'amour, l'estime, le dévouement et le respect que j'ai toujours eu pour toi .

- A mes très chers FRERE et SOEUR : En témoignage de l'attachement, de l'amour et de l'affection que je porte pour vous. vous êtes toujours dans mon cœur . Je vous dédie ce travail avec tous mes vœux de bonheur, de santé et de réussite.

- A tous mes ami(e)s et surtout mon binôme Yacine et a tout mes camarades de ma promotion …..

Anis

Liste des abréviations

BNA : Banque national d'Algérie

CCI : Chambre de commerce international

CREDOC : Crédit documentaire

REMDOC : Remise documentaire

COMEX : Commerce extérieur

EUR : Monnaie européenne

LTA : Lettre de transport aérien

LTR : Lettre de transport routier

OMC : Organisation mondiale du commerce

FMI : Fond monétaire international

BA : Banque d'Algérie

BM : Banque mondiale

USD : Dollars Américain

INCOTERMES : International commercial terms

BADR : Banque de l'agricultures du développement rural

SIT : Comité international de transport

RIB : Relevé d'identité bancaire

CNRC : Centre national du registre de commerce

SNCx : Société en nom collectif

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications

Figures :

Figure 01 : l'ouverture du credoc

Figure 02 : Réalisation du credoc

Figure 03 : le fonctionnement dune remise documentaire

Figure 04 : Présentation schématique de la remise documentaire contre paiement

Figure 05 : Présentation schématique de la remise documentaire contre acceptation

Figure 06 : Organigramme de la BNA

Tableaux :

Tableau 01 : le cachet de domiciliation de la BNA

Tableau 02 : la constitution de la commission de domiciliation

Tableau 03 : le cachet d'une domiciliation bancaire

Tableau 04 : Constitution des commission liée aux règlement

Introduction Générale

Le commerce extérieur est né de la nécessité ressenti par les être humain d'exécuter des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses a cause de la diversité dans la distribution des richesses. C'est ainsi que Les échanges internationaux se sont développer et ont pris de l'ampleur jour après jour. Des millions de produits sont commandés, cédés et transportés par voie aérienne, maritime ou terrestre. Néanmoins, cette évolution engendre une augmentation des dangers liés aux conditions de financement des importations à l'encaissement et à la mobilisation des créances nées des exportations. Ce risque est d'autant plus essentiel au moment ou les parties en existence sont géographiquement tenues a distance et que les liens qu'elles ont nouées incluent une part d'incertitude surtout si l'un ou l'autre des pays subit des restrictions douanières ou financiers. Pour pallier à ces dangers et assurer une sécurité pour les transactions, de nombreux moyens de paiement internationaux ont été mis en place. Ainsi, Lors des négociations commerciales, les modalités financières du contrat prennent une valeur fondamentale. Elles précisent, entre autres, la monnaie de facturation, les délais de règlement, le mode de paiement (la figure matérielle sous laquelle le paiement sera exécuté), les techniques de paiement ou procédures de recouvrement dont certaines sont spécifiques au commerce international, telles que les remises documentaires et les crédits documentaires. L'exportateur, s'il a envie d'acquérir des marchés moderne à l'étranger, a pour souci majeur de recevoir son règlement de ses partenaires. Les exportateurs explorent la façon et la technique de paiement la plus bénéfique parmi tant d'autre. Il faut insister sur le besoin de trouver un accord entres les intérêts divergents des contractants. Les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont pour partie contradictoires. Le premier désire obtenir la marchandise au bon prix et l'acquitter le plus tard possible, tandis que le deuxième veut céder en dégageant un gain et n'envoyer l'article qu'après le règlement de l'acheteur. A cause de plusieurs impératifs commerciaux (ouverture d'un nouveau marché, accroissement de sa part de marché sur un pays, répartition sélective), l'exportateur ne dispose pas toujours d'une attitude de force adéquate susceptible de lui permettre d'imposer ses conditions de paiement. Un mauvais choix peut induire des résultats financiers et commerciaux graves pour l'entreprise exportatrice. Ainsi, une trop grande frilosité financière risque de faire perdre des marchés, tandis qu'une position laxiste pourra causer une perte financière en cas d'échec du débiteur. Face à une compétition commerciale excessive, l'exportateur se doit de bien connaitre les divers instruments dont il dispose, dans le but d'adapter son choix selon le pays, voire selon le client. À l'importation, l'acheteur dispose d'une panoplie d'outils dont l'usage suit les mêmes exigences qu'à l'exportation. Pour réduire ces dangers et s'adapter a l'évolution des échanges, les banques n'ont pas arrêté d'imaginer

des techniques de paiement et de financement, de plus en plus sophistiquées visant à sécuriser les opérateurs du commerce extérieur et d'offrir des techniques de couverture accoutumées à chaque danger. Parmi ces techniques, nous distinguons l'encaissement simple de l'encaissement documentaire. Dans le premier cas, le paiement par l'acheteur se fait contre marchandise à l'expédition ou après l'expédition. Dans le second cas, le paiement à vue ou à échéance se fait contre des documents auparavant déterminés qui passent par les banquiers. Ces derniers peuvent accorder un engagement irrévocable de paiement comme dans le crédit documentaire. A l'instar des autres pays, l'Algérie se devait de s'intégrer dans le tissu économique mondial par la mise en œuvre de réformes économiques et financières visant la libéralisation du commerce extérieur. Ces réformes ont redéfini, durant les années quatre-vingt-dix, le cadre réglementaire avec l'introduction d'un certain assouplissement dans la réglementation des changes tout en préservant les attributions et missions de l'Etat qui a gardé son rôle de régulateur de l'économie. Ces réformes ont eu, bien entendu, une incidence sur l'ensemble des intervenants algériens dans le commerce extérieur (opérateurs économique, douanes…). L'objectif de notre travail consiste à Mettre en exergue les différentes techniques de paiement et de financement du commerce international proposées par les banques algériennes. Et cela par un stage pratique au niveau de la société générale. La question centrale que nous nous posons est la suivante : Quelles sont les techniques les plus utilisé par les banques dans le financement du commerce extérieur ? Ainsi, un certain nombre de questions mérite réflexion, à savoir -Comment a évolué le système bancaire Algérien

- Quels sont les différents fondements du commerce extérieur ?

- Quels sont les différentes opérations du commerce extérieur ?

- Quels sont les différents crédits accordés par les banques dans le but de financer le commerce extérieur et quelle est la procédure à suivre ?

- Comment se fait le traitement d'un dossier d'une opération de Crédit documentaire et remise documentaire a l'importation au niveau de la BNA ?

Pour tenter de répondre à ces questions, nous avons construit notre réflexion en se basant sur les hypothèses suivantes :

- La BNA peut contribuer au financement du commerce international.

- Le système bancaire Algérien est l'un des éléments majeurs du financement des activités économiques.

- Le crédit documentaire présente une technique sécurisé cependant plus pour l'exportateur que pour l'importateur. La méthodologie adoptée pour réaliser ce travail consiste d'abord en une recherche bibliographique (ouvrages, revues, thèses, rapports et cites web, mémoire, dictionnaires….), ensuite une collecte de données statistiques relative à notre thème, enfin une méthode d'investigation par le moyen d'un stage auprès de la BNA. Ainsi, le plan de notre travail sera composé en 3 chapitres :

Dans un premier chapitre, nous allons parler des généralités du commerce international. Le deuxième chapitre sera consacré aux techniques de financement du commerce extérieur dans le quel nous allons donner une présentation de ce dernier ainsi que le financement des importations et des exportations. On va terminer avec le troisième et dernier chapitre qui présente le résultat du stage pratique effectué au sein de la banque national d'Algérie BNA.

Chapitre 1 : Généralités sur le commerce international

Introduction

Le commerce ayant pour ancêtre le troc, n'est plus ce qu'il était il y a des siècles ; c'est devenu une activité consistant à fabriquer, transporter et vendre des biens et des services dans le but d'engranger des bénéfices. Pour les limites que le troc a montré en matière d'équivalence des échanges, cette activité s'est vite développée à partir du XVIe siècle sous l'influence simultanée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et du développement de nouvelles méthodes de production. Ces échanges allaient au-delà des frontières des pays, consacrant la naissance du commerce international. Nous devons la reconnaissance de l'importance des échanges aux mercantilistes qui ont favorisé leur développement, en particulier les échanges internationaux pour leur importance dans la doctrine de la balance commerciale. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVIIe siècle avec l'émergence des Etats-nations et la prise de conscience que ce commerce contribue à accroitre la puissance des Etats.

Ce chapitre est consacré à introduire le commerce international au sens étroit ou il est scindé en trois sections, la première section portera d'abord sur une bref histoire sur le commerce extérieur tandis que la deuxième section s'étalera sur les éléments fondamentaux commerce extérieur, et enfin, les incoterms.

1 : Evolution et définition du commerce international

1.1 Genèse sur le commerce international

L'évolution des modes de production au XX siècle a conduit à l'émergence d'une nouvelle forme de compétitivité favorisée par la saturation des marchés intérieurs afin de trouver de nouveaux débouchés à l'international pour écouler les excédents de production. Cette démarche a été favorisée par les accords commerciaux internationaux et par l'abolition des droits de douanes, car ces derniers, constituent la principale entrave aux échanges internationaux. Au lendemain de la seconde guerre mondiale, les échanges internationaux ont connu une croissance exponentielle, dans tous les secteurs. D'ailleurs, on peut constater, dans le commerce mondial, de profondes mutations dont il convient à souligner : le volume et la valeur des échanges commerciaux internationaux des marchandises qui n'ont cessé de croitre, l'élargissement du domaine du commerce international échanges de service.

Les premiers échanges commerciaux remontent à l'antiquité ; favorisés par la sédentarisation des populations. Le commerce international s'est développé à partir du XVIème siècle sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du nouveau monde

et de l'organisation des nouvelles méthodes de production, en reconnaissant l'implantation du marchand et la légitimité de l'activité économique. Les marchandises ont favorisé le développement des échanges commerciaux par l'importance qu'ils accordent dans l'économie à la balance commerciale. Selon la doctrine mercantiliste, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'Etat dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux. Le commerce extérieur, commence à prendre sa forme actuelle à partir du XIXème siècle avec l'émergence des Etats-Nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroitre la puissance et l'aura des Etats sur la scène internationale. Actuellement, les Firmes s'engagent à l'international selon :- L'Avantage spécifique de la firme elle-même qui est lié à un avantage technologique, un savoir-faire ou une compétence managériale lui permettant ainsi la réalisation d'économies d'échelle.

Le développement du commerce international a connu une première phase d'expansion après la fin de la seconde Guerre mondiale durant la période appelée « Les trente glorieuses ». Il se traduisait en particulier par le développement des ventes internationales de marchandises, que ce soit les matières premières, les produits manufacturés ou les produits agricoles. Il s'est traduit aussi par des ventes d'usines, des contrats de construction d'infrastructures et des opérations immobilières internationales, la mondialisation et l'ouverture des marchés étrangers notamment par le développement des investissements directs.

A partir des années soixante-dix, au fur et à mesure de l'importance des services dans les économies, le commerce international s'est étendu de façon marquée aux échanges de services. La mondialisation de la production s'interprète, par ailleurs, par un développement marqué des transports internationaux, et particulièrement des transports maritime et aérien.

1.2. Définitions du commerce extérieur

Au sens strict, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) entre des espaces économiques de nationalités différentes. Au sens large, le commerce international correspond à l'ensemble des flux de marchandises (biens) et de services entre au moins deux pays.[1] Les flux de services sont pris en compte dans la mesure où leur part progresse rapidement dans les échanges internationaux (surtout le transport, le tourisme et les services aux entreprises). Généralement sous l'appellation « commerce international » on trouve tout ce qui concerne l'organisation des échanges entre deux ou plusieurs pays : la

[1] BEITONE (A) et autres « dictionnaire des sciences économiques »,2éme édition, p.60

logistique internationale, les techniques douanières, les solutions de financement (mode de règlement des opérations internationales), la gestion des risques liés à ce type d'échange (risque de change, fiscal, juridique, politique…). De ce fait l'activité du commerce international est un ensemble complexe de par la multitude d'aspects nécessaires à la maîtrise de ces échanges hors des frontières d'un pays.[2]

1.3. Le rôle du commerce international

En privilégiant les échanges commerciaux à grande envergure, le commerce international garantit l'amélioration de l'économie mondiale. Grâce à ce rôle économique, ce type de commerce contribue en grande partie au développement de chacun des pays participants. Les échanges de biens et de services entre différents pays créent toujours de nouvelles perspectives économiques. Il s'agit d'une opportunité de croissance pour les pays moyennement favorisés, car ils peuvent accéder aux marchés des pays riches. Quant à ces pays développés, ils ont la possibilité de maintenir, ou même d'améliorer leur puissance économique, grâce au commerce international.

1.4. Définitions de l'importation

Le terme « importation » désigne en économie l'ensemble des achats de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital)

1.5. Définitions de l'exportation

Le terme « exportation » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou de biens destinés à servir à l'investissement (biens de capital).

1.6. Contrats et documents du commerce international

Les documents du commerce extérieur Afin de réaliser les opérations du commerce international : certains documents sont nécessaires pour faciliter la tâche, parmi ces documents : les documents de prix, de transports, d'assurances.

1.6.1 Les documents de prix On peut distinguer quatre types de documents de prix

1.6.1.1 La facture pro-forma : C'est un document préalable à la conclusion d'une transaction de commerce international, qui reprend les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement. Elle peut servir à l'acheteur de bon de

[2] OUBELAID.K. OUAZENE.S. « L'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux » mémoire de master ; université de Bejaia, 2015, p 45

commande, ainsi qu'un justificatif pour un préfinancement à l'exportation au vendeur. La facture pro-forma ne figure pas parmi les documents d'une opération documentaire[3].

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

1.6.1.3 La facture provisoire : C'est un document établi par le vendeur ne disposant pas de tous les éléments lui permettant de conclure une facture commerciale définitive. Cette facture est obligatoirement suivie par une facture définitive.

1.6.1.4 La facture consulaire : C'est un document à caractère commercial, établi par le vendeur dans le but d'identifier et de ratifier un produit par la douane du pays importateur. Il doit être visé au consulat du pays de l'importateur afin d'attester et d'authentifier l'origine ou la valeur de la marchandise[4].

1.6.2 Les documents de transport : 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].

1.6.2.1 Le connaissement maritime (B/L) : Le connaissement maritime est un document maritime considéré comme une preuve du contrat entre le chargeur de la marchandise et son transporteur, Il contient généralement les mentions suivantes : le nom du transporteur, les ports d'embarquement et de débarquement, le nom du navire transportant la marchandise, la désignation, sa qualité et son poids. Il peut également porter quelques mentions particulières[6].

1.6.2.2 La lettre de transport aérien (AWB) LTA : LTA est un document du contrat de transport aérien entre le transporteur de la marchandise et son chargeur. Elle porte : 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[7].

[3] BERNET (R) : « Principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008, P .355.
[4] Idem ; p355
[5] BERNET.(R) ; « moyens et technique de paiement internationaux », édition ESKA, paris, 1999, p226
[6] LEGRAND.G, ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, Paris, 2009,p 10
[7] Convention de Varsovie 12 octobre 1929.

1.6.2.3 La lettre de transport routier (TWB) 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[8].

1.6.2.4 Le duplicata de lettre de voiture international DLVI : Appelé aussi lettre de voiture ferroviaire (rail way bill). C'est un récépissé d'expédition de marchandise par la voie ferroviaire. Ce document est constitué de six feuillets 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[9].

1.6.2.5 Le récépissé postal (bulletin d'expédition) : C'est un document établi par le service des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt (20) kilogrammes.

1.6.2.6 Document de transport combiné FIATA (multimodal) : 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[10].

1.6.3 Les documents d'assurance : Considérant les limites de responsabilité des transporteurs et les limites d'indemnisation prévues dans les conventions internationales, la souscription d'une assurance, auprès d'une compagnie agréée, est nécessaire pour couvrir les risques affectant la marchandise lors du transport. Cette souscription garantit l'indemnisation de l'acheteur en cas de survenance des risques couverts dans les conditions spécifiées par le contrat d'assurance. Les principaux documents d'assurance sont :

1.6.3.1 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 être :

- Une police au voyage : couvre une expédition donnée, pour un trajet bien déterminée.
- Une police à alimenter : couvre plusieurs expéditions de marchandise de même nature pour une durée indéterminée[11].

[8] NAJI (J) ; « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU PEDAGOUGIQUE INC, 2005, p 262
[9] idem
[10] idem
[11] PAVEAU. (J), DUPHIL(F) et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008, p 201

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

- Une police tiers- 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.

1.6.3.2 Le certificat d'assurance : Ce document atteste l'existence d'une police d'assurance pour les marchandises concernées.

1.6.3.3 L'avenant : C'est un document sous forme de contrat constatant une modification d'une police déjà en force où lui apportant un additif. Lorsqu'il désigne un autre bénéficiaire, il est appelé Avenant de Délégation.

1.6.4 Autres documents : Il existe une multitude de documents autres que ceux liés au prix, au transport et aux assurances qui sont utilisés dans le commerce extérieur.

1.6.4.1 Les documents douaniers : Ces documents concernent les déclarations en douanes qui déclarent que la marchandise a été expédiée dans les conditions convenues[12].

1.6.4.2 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.

1.6.4.3 Le certificat de provenance : Ce document atteste le pays de provenance ou d'expédition des marchandises. On parle alors de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays qui est autre que celui originaire[13].

1.6.4.4 Le certificat sanitaire : Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale (comestible ou pour l'élevage). Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

1.6.4.5 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.

1.6.4.6 Les listes de colisage et de poids : Elles fournissent des indications concernant les différentes caractéristiques des colis constituants l'expédition, notamment du nombre de colis, le contenu de chaque colis, le poids[14]….

[12] PAVEAU. (J), DUPHIL(F) et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008, p 201
[13] idem
[14] idem

1.6.4.7 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.

02 : Eléments fondamentaux du commerce extérieur

2.1. Les théories du commerce extérieur

Les théories qui ont contribuées à l'évolution du commerce international sont celle d'Adam Smith, David Ricardo et de Heckcher, Ohlin et Samuelson.

2.1.1. La théorie d'avantage absolu d'Adam Smith

En 1776, Adam Smith publie son célèbre ouvrage (Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations). Selon Smith, la division du travail permet d'augmenter la productivité des individus et des entreprises. Les uns et les autres étant plus productifs dans leur domaine respectif, la quantité de biens produits s'accroit, et leur coût diminue. Pour être viable, cette spécialisation suppose toutefois qu'il y ait des échanges entre les producteurs ; autrement, chacun d'eux devrait produire ce qui est nécessaire à sa propre subsistance[15].

2.1.2. La théorie de l'avantage comparatif du David Ricardo

en 1817, dans (les principes de l'économie politique et de l'impôt), David Riccardo pousse plus loin la réflexion amorcée par Adam Smith en proposant le principe de l'avantage comparatif. Selon ce principe, un pays a intérêt à échanger un bien avec un autre pays, même s'il ne dispose pas d'un avantage absolu par rapport à ce pays[16].

2.1.3. Théorie des coûts relatifs de HOS

Cette théorie a été approfondie au XXe siècle par les économistes Heckcher, Ohlin et Samuelson qui ont cherchés à comprendre les différences de coûts comparatifs entres les pays et à appliquer, dans leurs théorie du commerce international, les principes de l'analyse marginaliste. Ils ne raisonnent plus dans le seul cadre de coûts mesurés comme précédemment par des écarts de productivités de l'unique facteur de travail. Ils expliquent l'échange international par l'abondance ou la rareté relative des divers facteurs de production dont sont dotés les pays. En fonction de la loi économique simple qui consiste à dire que tout ce qui est rare est cher, une économie doit se spécialiser dans les activités qui réalisent le plus intensément le facteur de production dont elle dispose en abondance[17]. Elle a intérêt à

[15] PANET-RAYMOND (A). ROBICHAUD (D), «le commerce international : une approche nord-américaine » édition cheneliére Education ; canada, 2005, p11

[16] idem

[17] IBELAIDENE (S), IDJOUBAR (G), IRATEN (S) « le financement, risques et garanties du commerce international, crédit documentaire», université de Bejaia, 2013.p24

exporter ces biens et à importer ceux qui utilisent le facteur de production pour lequel elle est le moins bien dotée.

2.2 Les institutions du commerce international

Les institutions qui régulent et interviennent dans le commerce international et dans les transactions financières internationales sont essentiellement :

2.2.1 L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) : L'organisation mondiale du commerce a été créée à Marrakech à la clôture des travaux de l'Uruguay Round, en 1993, mais elle n'est entrée en fonction qu'au 1erjanvier 1995. L'OMC a été créée pour succéder au GATT qui tend à être dépassé par l'évolution rapide ducommerce mondial l'OMC a pour but d'aider les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités.

2.2.2 Le Fond Monétaire International (FMI) : Le fond monétaire international a été créée en1944 par la conférence de BrottenWoods pour organiser les relations monétaires internationales et veiller au respect des règles du traité signé. Le rôle de FMI consiste à aider les pays qui en font la demande, soit financièrement en accordant des crédits internationaux. La contrepartie de cette aide est un fort pouvoir d'ingérence du FMI dans l'orientation des politiques économiques nationales[18]

2.2.3 La banque mondiale (BM) : La banque mondiale est créée en même temps que le FMI, elle regroupe la BIRD (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement), spécialisée dans le financement de projets d'infrastructure ; l'AID (Association Internationale pour le Développement), qui consent des prêts à des conditions privilégiées aux pays en développement, et la SFI (Société Financière Internationale), qui soutient les initiatives privées débouchant sur des projets rentables. Son action s'inscrit dans la durée. Elle prend en charge des projets en faveur des pays du tiers-monde qui ne pourraient pas être financés par des moyens classiques[19].

2.3 Le système de SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication) : Les opérations documentaires fondent leurs mécanismes de fonctionnement sur la possession des moyens de transmission les plus évolués. Auparavant, les réseaux de télécommunication utilisés par les banques pour le transport des messages tels que le courrier, câble ou télex n'étaient pas rapides dans la réalisation des règlements financiers internationaux à travers le monde. Pour cela, il y a eu fondation d'une nouvelle

[18] https://www.imf.org ; consulté le 28.07.2023 à16h.53min
[19] http://www.andlil.com ; consulté le 28.07.2023à17h.480min

société qui a pour objectifs l'amélioration des paiements financiers internationaux en traduisant une plus grande normalisation dans les relations bancaires et en permettent le mécanisme et letraitement des opérations par des systèmes informatiques, ce réseau et nommé « Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication » SWIFT[20].

2.3.1 Définitions de SWIFT Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication : système de communication permettant d'effectuer des échanges de données par virements électroniques internationaux entre 1500 banques membres. Les virements se font plus rapidement ; d'une manière plus sécurisés, plus souple et plus économique que les virements effectués par d'autres modes de transmission d'information. Le réseau étant entièrement dédié aux communications bancaires, les codes sont spécifiques aux produits et au langage bancaire. Est un système privé d'échange de message télématique entre banques adhérentes. C'est un moyen très rapide, peu coûteux, sûr et rendant impossible l'impayé si le virement est effectué avant toute expédition[21].

2.3.2 Les règles de fonctionnement de SWIFT : Les ordres SWIFT font l'objet d'une normalisation poussée afin d'automatiser au maximum leur traitement, et ainsi les exécuter dans les meilleurs délais. Les données classiques d'un virement bancaire à savoir les coordonnés bancaires de l'émetteur et du récepteur. Un libellé du motif est rigoureusement codifié.

2.3.3 Les avantage du système SWIFT : Les procédés SWIFT présentent plusieurs avantages:

2.3.3.1 La sécurité : Les moyens de traitement de l'information qui interviennent aux différents niveaux du réseau sont équipés de programmes sophistiqués de détection des erreurs. Les messages échangés entre les concentrateurs et les centres de traitement sont cryptés par ordinateur, le réseau est ainsi protégé contre les écoutes pirates. Une clé permet de vérifier l'identité de l'émetteur du message. La normalisation des messages supprime les risques non négociables de mauvaise compréhension[22].

2.3.3.2 La rapidité : Le temps de transmission d'un message est très inférieur au délai d'acheminement d'un courrier postal. Les communications par télex sont parfait plus rapides, elles sont onéreuses et réservées aux affaire urgentes ou d'un montant important.

[20] LASARY, « le crédit documentaire », 2007, les memos page 39
[21] Richard, (M) : « le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les états unis » ; université paris panthéon, Sorbonne, 2007, p66.
[22] LASARY, Op-cite p33

2.3.3.3 Le message SWIFT : Il a un coût réduit ; il peut toujours utiliser le message SWIFT pour les échanges de données informatisées entre banques, autant que le destinataire soit relié au réseau[23].

2.3.3.4 La fiabilité : C'est une autre qualité du SWIFT. En raison de sa vocation, les utilisateurs doivent en avoir des positions 24 heures sur 24 heures et 7 jours sur 7 jours. Cet objectif est largement réalisé, puisque le taux de disponibilité effective est très important. Cependant, il existe un inconvénient du procédé SWIFT, c'est les non délivrance d'aucun accuse de réception, ceci implique que le contrôle de la bonne transmission ne peut se faire qu'à travers le contrôle de l'opération elle-même.

2.3.4 Les ouvertures SWIFT : L'ouverture des crédits documentaires sur document papier transmis par courrier ou par télex a disparu au profit d'une ouverture par un message standardisé d'ouverture SWIFT. Les messages SWIFT est divisé en segments numérotés. Chaque segment porte sur un élément qui caractérise le crédit documentaire : forme du crédit, numéro du crédit, la date d'émission, date et lieu d'expiration, donneur d'ordre…etc. Ces différentes parties du message se présentent toujours dans le même ordre et sont repérées par un code international. L'usage de la notification SWIFT apporte, outre la rapidité de l'électronique, une grande fiabilité liée à :

-La standardisation, les informations se retrouvent sous la même forme dans le même ordre dans le message d'ouverture.

-La possibilité d'utiliser des traducteurs automatiques ou plus largement des outils d'analyse automatique des avis d'ouverture[24].

03 : Les incoterms

Les INCOTERMS sont des règles officielles de la chambre de commerce international (CCI), c'est des normes contractuelles mondialement acceptées, et ce en fonction de l'évolution du commerce international. Les INCOTERMES 2000 tiennent compte de l'apparition récente de la zone de libre échange, du recours croissant aux communications électronique à l'occasion des transactions commerciales, et des modifications apportées aux pratiques de transport. Les INCOTERMS 2000 sous une forme simplifiée et plus claire 13 définitions en cause, qui ont

[23] OULOUNIS (S), «gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005, p 13
[24] ZOURDANI,(S), Op-cite p 74

toutes été révisées, une référence dans un contrat de vente assure une définition précise des obligations respectives des parties, ce qui réduit le risque de la complication juridique[25].

3.1 Définitions des différents incoterms

- EXW : (ex work), à l'usine (lieu convenu) L'obligation du vendeur se limite à la mise à disposition de la marchandise dans son local, c'est l'acheteur qui supporte tous les risques et frais inhérents au transport de la marchandise.

- FCA : (free carrier), franco transporteur (lieu convenu) Le vendeur supporte les frais et les risques jusqu'à la remise des marchandises dédouanées l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur, au lieu ou point convenu.

- FAS : (free along side ship), franco le long du navire (port d'embarquement convenu) Le vendeur remplit son obligation lorsque la marchandise, dédouanée à l'exportation, a été placée le long du navire, sur le quai ou dans les allèges au port d'embarquement convenu. A partir de ce moment, l'acheteur supporte tous les frais et risques de perte ou dommage que peut courir la marchandise.

- FOB : (free on board), franco à bord (port d'embarquement convenu) Le transfert des frais et des risques du vendeur à l'acheteur, se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire, au port d'embarquement désigné. Les frais de chargement sont payés par le vendeur car ils ne sont pas inclus dans le fret.

- CFR : (cost and freight), coût et fret (port de destination convenu) Le vendeur doit payer les frais et le fret maritime pour acheminer la marchandise au port de destination désigné mais le transfert des risques de perte, de dommage et même des frais supplémentaires se fait au moment où la marchandise passe le bastingage du navire.

- CIF : (cost, insurance and freight), coût, assurance et fret (port de destination convenu)

Ce terme est identique au terme précédent en matière de transfert des risques et des frais. Toutefois, le vendeur a l'obligation supplémentaire de souscrire une assurance maritime, pour l'acheteur, contre le risque de perte ou de dommage que peut courir la marchandise.

- CPT : (carriage paid to), port payé jusqu'à (point de destination convenu) Le vendeur choisit le transporteur. Il paye le fret pour le transport des marchandises jusqu'la destination convenue. Le risque de perte ou de dommage ainsi que le risque de frais supplémentaires nés d'événements intervenant après livraison de la marchandise au transporteur sont transférés du vendeur à l'acheteur.

[25] ZOURDANI (S), op.cit, p 66

- CIP : (carriage, insurance, paid to), port payé, assurance comprise jusqu'à (point de destination convenu) Avec ce terme, les obligations des parties sont identiques à celles du terme CPT à la différence que le vendeur a pour obligation supplémentaire de fournir une assurance pour l'acheteur contre le risque lié au transport jusqu'au lieu de destination convenu. Avec ce terme le vendeur supporte les risques et les frais inhérents à l'acheminement de la marchandise jusqu'au port de destination. - DDP : (delivereddutypaid), rendu droits acquittés (lieu convenu)

- DAT : pour le vendeur il doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur au terminal convenu dans le port ou au lieu de destination ; pour l'acheteur, il doit prendre livraison des marchandises dès qu'elles ont été livrées et payer leur prix comme prévu dans le contrat de vente.

- DAP : le vendeur doit livrer les marchandises en les mettant à la disposition de l'acheteur, sur le moyen de transport d'approche prêt pour le déchargement, au lieu de destination convenu. L'acheteur doit payer le prix des marchandises tel que prévu dans le contrat de vente et prendre livraison de ces marchandises dès qu'elles ont été livrées.

Pour la sécurité : L'acheteur doit aviser le vendeur de la nécessité de lui fournir toute information relative à la sécurité dont il aurait besoin pour l'exportation, l'importation, le transport des marchandises jusqu'à leur destination finale. Cette nouvelle règle remplace le DDU. Il est conseillé de l'utiliser uniquement dans les pays où les moyens de transport à destination sont maîtrisables.

Ce terme définit l'obligation maximale pour le vendeur, dans la mesure où il met la marchandise, non déchargée à l'arrivée, à la disposition de l'acheteur, au lieu convenu dans le pays d'importation. Le vendeur supporte tous les frais et risques jusqu'à livraison chez l'acheteur. Il est chargé également du dédouanement à l'importation ainsi que du paiement des droits et taxes exigibles liés à la livraison de la marchandise au lieu convenu. Les incoterms les plus utilisés en Algérie sont le FOB et le CFR. L'incoterm CIF est interdit[26].

3.2 Buts et portées des INCOTERMS

Le but[27] des INCOTERMS est de fournir une série de règles internationales pour l'interprétation des termes commerciaux les plus couramment utilisés en commerce extérieur. Ainsi l'incertitude née d'interprétations différentes de ces termes par les divers pays peut être évitée ou du moins considérablement réduite. Définir les droits et obligations des parties dans

[26] OULOUNIS (S), «gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005, p 38
[27] idem

un contrat de vente en ce qui concerne la livraison d'une marchandise tangible : prise en charge des frais, des risques et des documents. Bien que les incoterms ne fassent pas partie du contrat de transport, il est important pour le transporteur de connaître l'étendue de la responsabilité du chargeur pour imputation des frais additionnels. Impliquent la maîtrise de la logistique des modes de transport par les parties et en premier lieu le transport maritime compte tenu de son importance. Ne concernent pas le transfert de propriété ; la référence étant le contrat de vente. Les parties ont tout intérêt à préciser dans leur contrat de vente l'incoterm convenu, en faisant

3.3..Rôles des Incoterms : Les Incoterms jouent un rôle très important en commerce international de ce fait ils servent à :

•Situer le point critique du transfert des risques du vendeur à l'acheteur dans le processus d'acheminement des marchandises (risques de perte, détérioration, vol des marchandises) permettant ainsi à celui qui supporte ces risques de prendre ses dispositions.
•Indiquer qui du vendeur ou de l'acheteur doit souscrire le contrat de transport.
•Répartir l'ensemble des frais logistiques et administratifs.

•Préciser qui prend en charge l'emballage, le marquage, les opérations de manutention, de chargement et de déchargement des marchandises ou l'empotage et le dépotage des conteneurs ainsi que les opérations d'inspection.

•Fixer les obligations respectives pour l'accomplissement des formalités d'exportation et /ou d'importation, le règlement des droits et taxes d'importation ainsi que la fourniture des documents.

•Pouvoir constituer le prix de vente des marchandises

3.4. La classification des INCOTERMS

(1) Selon l'ordre croissant des obligations du vendeur

- Groupe E : (Ex) comprend l'incoterm Ex work: Obligation minimale pour le vendeur.
- Groupe F : (Free : franco) comprend les incoterms FCA, FAS et FOB : Le vendeur n'assume ni les risques, ni les coûts du transport principal.
- Groupe C : (Cost or Carriage : coût ou port) comprend : CFR, CIF, CPT et CIP : Le vendeur assume les coûts du transport principal mais pas les risques.
- Groupe D : (delivered : rendu) comprend les incoterms DAT, DAP et DDP : Le vendeur assume les coûts et les risques du transport principal.

(2) Selon le mode de transport

- Transport maritime : Il comprend les incoterms : FAS, FOB, CFR, CIF
- Transport terrestre : L'incoterm approprié à ce mode est le DAF.

- Tous modes de transport maritime inclus : Ils concernent les incoterms : EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP.

(3) Selon le type de la vente

- Vente départ : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans son pays. Comprend les groupes : E, F et C.
- Vente arrivée : le vendeur s'acquitte de son obligation de livraison dans le pays d'arrivée. Comprend le groupe D sauf l'incoterm DAF qui n'appartient à aucune catégorie.

Il faut noter que pour les incoterms incluant la police d'assurance, la réglementation algérienne exige que cette police soit inscrite dans un organisme d'assurance algérien (L'incoterm CIF est interdit).

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons exposé l'environnement institutionnel du commerce international préalable à toute transaction internationale à l'échelle internationale. Nous avons cité les Incoterms et les éléments de base d'une transaction internationale utilisée dans le domaine du commerce extérieur.

Nous constatons aussi qu'une importance particulière doit être accordée à l'établissement du contrat international qui doit contenir les clauses essentielles de nature à prévenir les sources de litiges.

Les documents commerciaux servent également d'appui pour les autres intervenants (banquiers, douanes, assurances…). Ils constituent souvent, pour le banquier, les faits générateurs des paiements ou des financements des opérations de ses clients.

Chapitre02 : les techniques du financement du commerce international

Introduction

L'emploi des uns ou des autres varie en fonction de la confiance réciproque que s'accordent le vendeur et l'acheteur et de la nature des échanges : les caractéristiques liées à la nature du produit, à son prix, à sa compétitivité, aux conditions commerciales et financières de la transaction, au rapport de force entre les entreprises cocontractantes, ainsi qu'au risque pays de l'importateur. Les operateurs du commerce international devront choisir l'instrument et la technique de paiement adéquats, parmi les nombreuses possibilités, plus ou moins complexes et contraignantes, qui n'offrent pas les mêmes sécurités à l'exportateur, dont le souci majeur est de se faire payer de ses clients.

Ce chapitre est composé de trois sections :

- Section 1 : Les instruments de paiement a l'international.
- Section 2 : Les techniques de paiement a l'international.
- Section 3 : Les risques et les garanties liées aux opérations du commerce extérieur.

01 : Les instruments de paiement a l'international

Il existe six grands moyens de paiement utilisables à l'international à savoir le chèque, les effets de commerce, virement bancaire.

1.1 Le chèque:

Il faut distinguer deux sortes de chèques:

-le chèque (check) émis par le titulaire du compte (l'acheteur importateur)
appelé «tireur» sur une banque appelée «tirée» au profit du «bénéficiaire»
(le vendeur, l'exportateur)[1].

L'émission d'un chèque fait donc intervenir :

- Un tireur : est celui qui donne ordre au tiré de régler la somme indiquée sur

le chèque. Le tireur dans ce cas représente la banque de l'acheteur ;

- Un tiré : est Celui qui exécute l'ordre du tireur, qui représente quant à elle

la banque du vendeur ;

- Un bénéficiaire: est la partie qui prend possession des fonds (vendeur) .

Il peut, pour offrir plus de garantie, être certifié c'est-à-dire que la banque
appose sur le chèque un visa attestant qu'il existe une provision suffisante sur le

[1] LEGRAND (G) et Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris, 2008, p. 128

compte bancaire lors de son émission et qu'elle bloque cette provision jusqu'à l'expiration du délai légal de présentation.

- Le chèque de banque émis par une banque, à la demande de l'acheteur et qui représente donc un engagement direct de paiement de celle-ci. L'émission de ce chèque consiste, pour la banque à apporter au bénéficiaire la garantie de l'existence de la provision, jusqu'au terme du délai de paiement soit 03 ans et 20 jours (trois ans et vingt jours)

On remarque que le chèque est un instrument peu utilisé dans la pratique du commerce international car malgré sa simplicité d'utilisation, il présente certains inconvénients peu attractifs.

En effet, outre le fait que son statut juridique et la possibilité d'y faire opposition varient fortement d'un pays à l'autre, le risque politique subsiste ainsi que les risques de perte, vol et falsification. De plus, les délais d'encaissement peuvent être longs (envoi par la poste, intervention de plusieurs banques) et les frais importants.

1.2- Les effets de commerce

Ils se rencontrent sous deux formes:

- la lettre de change

« La lettre de change est réputée acte de commerce entre toutes personnes »

Celle-ci est un écrit par lequel le vendeur (tireur) donne ordre à l'acheteur (tiré) de payer à vue ou à une date déterminée une certaine somme à lui-même ou à un tiers (bénéficiaire). la lettre de change ou traite est un instrument très utilisé dans les échanges internationaux[2].

- Le billet à ordre est également un écrit mais il est émis par l'acheteur (appelé «souscripteur») au profit du vendeur («bénéficiaire»). Hormis cette différence essentielle, ce dernier présente les mêmes caractéristiques que la lettre de change[3].

La lettre de change est un instrument couramment utilisé dans les relations internationales car, contrairement au billet à ordre, elle est émise à l'initiative du vendeur. Elle présente le grand avantage de matérialiser sa créance et de préciser

[2] LEGRAND (G) et Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris, 2008, p. 128
[3] idem

exactement le délai de paiement accordé.

Cependant le risque d'impayé subsiste (quoiqu'il puisse être pratiquement annulé si le tireur obtient l'aval d'une banque sur la lettre c'est à dire l'engagement solidaire de payer). Néanmoins, les risques de perte, vol et falsification et la lenteur de recouvrement demeurent[4].

Une traite émise par un exportateur est communiquée à l'importateur par un intermédiaire (banque ou agent de l'exportateur). A l'échéance, elle sera réglée par virement.

1.3- Le virement bancaire

« Le mandat donné au teneur de compte par le titulaire de compte de transférer des fonds, valeurs ou effets dont le montant est déterminé »

Le virement bancaire international : un virement bancaire est une opération d'envoi (transfert) ou de réception (rapatriement) d'argent entre deux comptes bancaires: La personne physique ou morale qui demande l'émission du virement est dénommé le donneur d'ordre, celle qui reçoit l'argent le bénéficiaire. Il peut être transmis par courrier, télex ou encore par un réseau de télécommunications privées gérées par ordinateur: Le virement SWIFT s'appuie sur le réseau électronique interbancaire SWIFT, par lequel sont reliées plusieurs milliers de banques dans le monde. Il est à privilégier chaque fois que les relations le permettent car il est le moyen de transmission le plus rapide, le plus souple et il est peu coûteux[5].

02 : Les techniques de financement a l'international

2.1-Le Transfert Libre

Dans la « Loi de Finance Complémentaire 2011» publiée dans le JO n°40 en date du 20 juillet 2011, l'article 23 modifie désormais l'article 69 de la LFC 2009, il est stipulé que :

« Les entreprises productrices peuvent recourir au transfert libre des importations des intrants1 et de pièces de rechange et des équipements nouveaux aidant à la hausse de la productivité des entreprises de production, à condition que ces importations répondent exclusivement aux impératifs de production et que les commandes annuelles cumulées opérées dans ce cadre n'excèdent pas le montant de quatre (4) millions de dinars pour la même entreprise ». A cet effet, dans les transactions commerciales internationales et lorsqu'il y a une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, aucun formalisme n'est nécessaire pour

[4] BERNET (Rolande) : Principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, Paris, 2008 , p. 258

[5] OULOUNIS (Samia) : Gestion financière internationale, office des publications universitaire, Alger, 2005,p.11.

effectuer leur transaction. Ils optent généralement pour la technique du transfert libre (d'encaissement simple). Un transfert libre sert de mode de règlement d'une opération d'importation de biens ou services préalablement domiciliée[6].

- Définitions

L'encaissement simple est une technique de paiement qui consiste à faire encaisser par la banque du vendeur des documents financiers (une traite dans la majorité des cas). Cette procédure permet à l'exportateur d'expédier directement à son importateur tous les documents relatifs aux marchandises tels que factures, documents de transport et d'autres, et de tirer une traite à vue sur lui, qu'il transmet à son banquier pour encaissement. L'acheteur paie ainsi directement l'exportateur dès réception des documents conformes et non des marchandises[7].

Traitement

A réception des documents suscités et lors de l'exécution, le préposé à l'opération doit procéder tout d'abord, à une vérification minutieuse des documents présentés afin de s'assurer de leur conformité. Il veillera par la suite, à la constitution d'un dossier qu'il adressera sous bordereau de transmission au service des transferts, chargé de l'acheminement du transfert.

- Avantages et Inconvénients du Transfert Libre

Avantages : Le transfert libre dans le cadre du paiement des opérations commerciales du commerce extérieur procure plusieurs avantages à son utilisateur à savoir :

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

Inconvénients : Cependant son utilisation ne manque pas d'avoir certains inconvénients notamment:

-Il apporte peu d'assurance à l'exportateur qui est exposé au risque de nonpaiement puisque l'acheteur prend possession des biens avant de payer.

-De plus, en n'étant pas basé sur des documents, Il ne prévoit aucune garantie pour se couvrir contre le non-paiement[8].

[6] Revue trimestrielle BNA finance N°06, Les moyen de paiement : le crédit documentaire ; décembre 2003, page 15.

[7] LEGRAND.G et MARTINI .H, op cite, 2008, P135

[8] idem

2.2 Le crédit documentaire (CREDOC)

2.2.1 Définitions de crédit documentaire

Selon les règles et usances uniformes 600 : Le crédit documentaire[9] est tout arrangement, quel qu'en soit la dénomination ou description en vertu de qu'elle une banque (la banque émettrice) agissant à la demande et sur instruction d'un client (le donneur d'ordre) ou pour son propre compte, est tenue d'effectuer un paiement à un tiers, (le bénéficiaire) ,ou à son ordre, ou d'accepter et payer les effets de commerce tirés par ce bénéficiaire où autorise a une banque à effectuer ledit paiement ou accepter et payer lesdits effets de commerce ou autorise une autre banque à négocier contre remise des documents stipulés, pourtant que les termes et conditions du crédit soient respectés[10].

D'après la définition, nous constatons que le crédit documentaire et un arrangement vis-à-vis de l'exportateur par la banque de l'importateur sous conditions qu'elle reçoive des documents conformes prouvant l'expédition des marchandises convenues.

2.2.2 Les intervenants du crédit documentaire

Le crédit documentaire fait généralement intervenir les parties suivantes:

2.2.2.1 Le donneur d'ordre : il s'agit d'importateur acheteur, qui donne les instructions d'ouverture du crédit documentaire.

2.2.2.2 La banque émettrice : c'est la banque de l'acheteur (située en général dans le pays de celui-ci), qui procède à l'ouverture du crédit documentaire.

2.2.2.3 La banque notificatrice : c'est la banque correspondante de la banque émettrice (située en général dans le pays du vendeur), qui avise le bénéficiaire de l'opération de crédit documentaire, sans prendre d'engagement de paiement vis-à-vis de celui-ci.

2.2.2.4 Le bénéficiaire : il s'agit d'exportateur (vendeur), en faveur de qui le crédit documentaire est ouvert. C'est celui qui bénéficie de l'engagement bancaire.

2.2.2.5 La banque confirmatrice : cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice.

[9] BOUYAKOUBA (F), « l'entreprise et le financement bancaire » édition Casbah, Algérie, 2000, p 263

[10] Publication CCI N 600 RUU relatives au crédit documentaire 1juillet 2007, page 8.

Fonctionnement d'un credoc

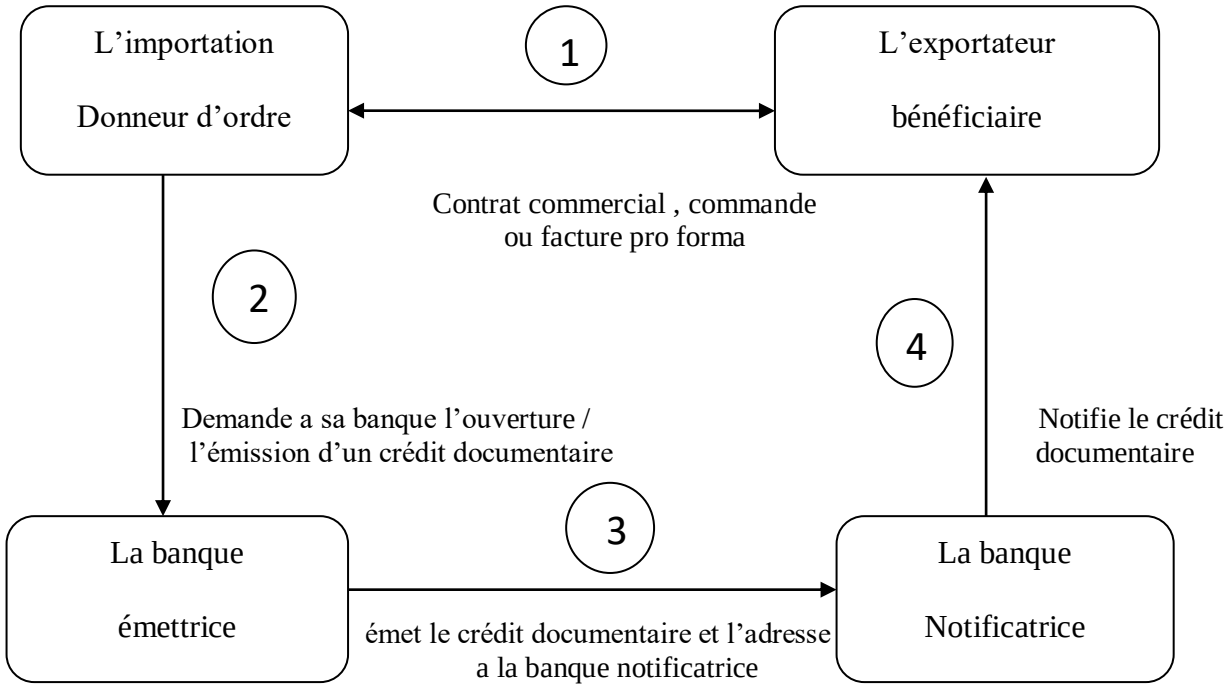


Figure 1 : L'ouverture du CREDOC.

-L'acheteur et le vendeur conviennent contractuellement des termes de l'opération de manière à éliminer tout litige ultérieur : le règlement s'effectuera par crédit documentaire.

- L'acheteur demande à son banquier d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de son vendeur.

- La banque de l'acheteur ouvre le crédit documentaire, selon les modalités convenues, auprès de sa banque correspondante dans le pays du vendeur.

- La banque correspondante notifie l'ouverture du crédit documentaire au vendeur en y ajoutant, le cas échéant, sa confirmation.

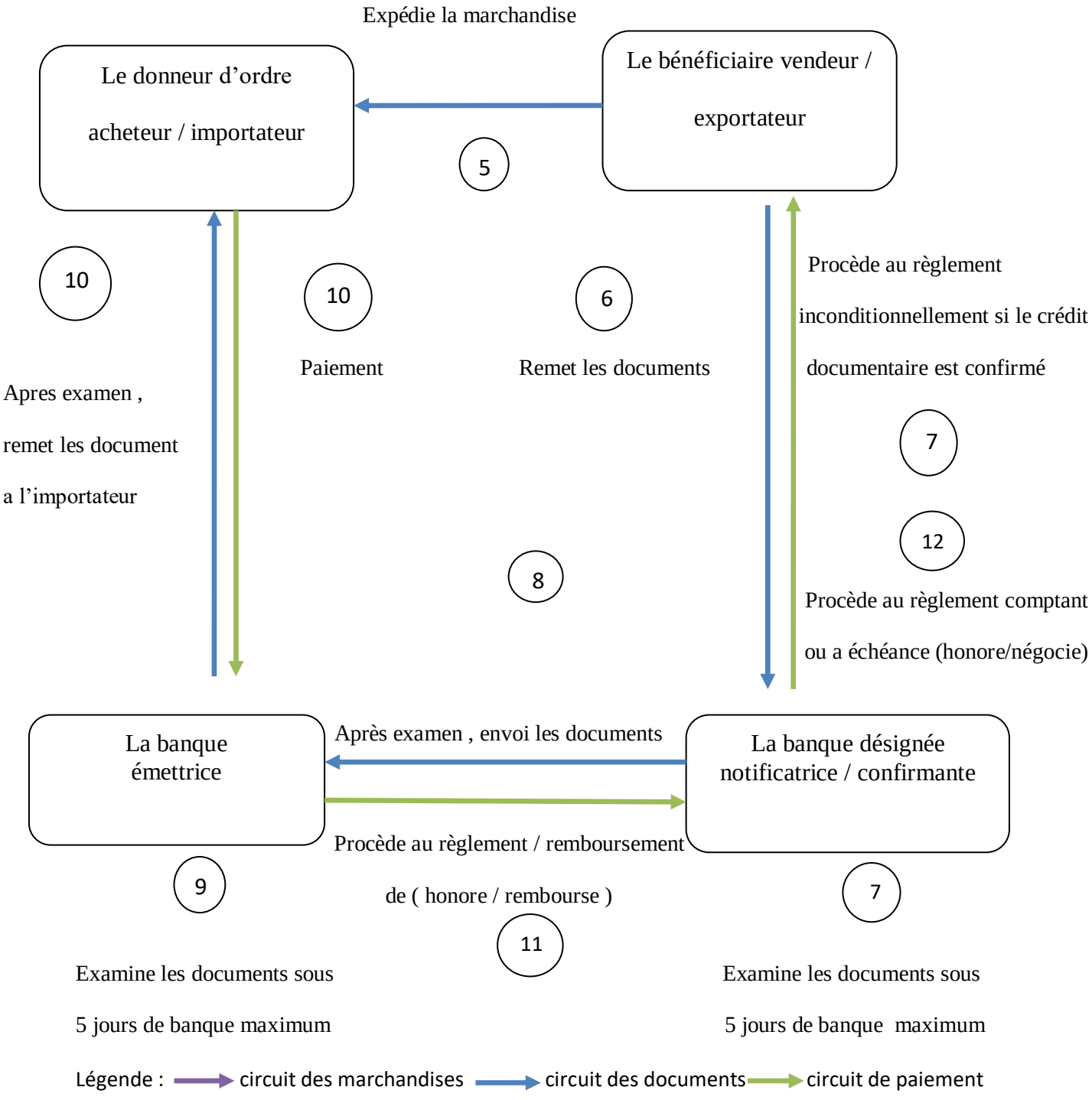


Figure 2 : la réalisation du CREDOC

- Le vendeur expédie les marchandises.
- Le vendeur remet à ce moment là les documents énumérés dans l'ouverture du crédit documentaire à la banque correspondante (banque notificatrice ou confirmatrice) qui, après en

avoir vérifié la stricte conformité, lui règle le montant des marchandises, selon les conditions du crédit.

- A son tour, la banque correspondante (notificatrice ou confirmatrice) remet les documents à la banque de l'acheteur (émettrice) contre paiement.
- La banque émettrice remet les documents qu'elle aura également reconnus conformes à son client contre remboursement et rembourse la banque correspondante. L'acheteur se fait délivrer les marchandises sur présentation du document de transport.

2.2.3 Les formes de crédit documentaire

Il existe différentes variantes du crédit documentaire classées selon trois grands critères : Le critère sécurité, le critère mode de réalisation et le critère financement.

2.2.3.1 Selon le critère de sécurité : Trois grandes formes de crédit documentaire se trouvent dans cette catégorie.

- Le crédit documentaire révocable[11] : Ce type de crédit peut être annulé ou modifié à tout moment et sans avis préalable au bénéficiaire (vendeur), par la banque émettrice, à son initiative ou à celle de l'importateur. Il est rarement utilisé puisqu'il ne procure pas la garantie voulue par l'exportateur. Le crédit documentaire irrévocable
- Le crédit documentaire irrévocable[12] : ne peut être annulé ou modifié sans l'accord conjoint de l'importateur et de l'exportateur. Ce type constitue un engagement ferme de la banque émettrice vis -à- vis du vendeur, de lui procurer le règlement contre présentation de documents conformes aux exigences de l'acheteur.
- Le crédit documentaire irrévocable et confirmé[13] : Ce type de crédit assure un double engagement de paiement pour l'exportateur, l'engagement de la banque émettrice et celui de la banque confirmatrice.

Cette forme de crédit documentaire est la plus utilisée dans notre pays comme instrument de règlement des importations en raison de degré de sécurité qu'elle procure, car il couvre les risques de non- transfert et les risques politiques.

2.2.3.2 Selon le critère mode de réalisation

Selon ce critère on distingue quatre types du crédit documentaire.

[11] Article8, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international. .
[12] Article 9, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international
[13] Article 9bis, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international

- Le crédit réalisable par paiement à vue L'exportateur obtient le paiement auprès de son banquier dès remis des documents conformes. La banque de l'exportateur se fait rembourser par la banque de l'importateur à présentation des mêmes documents.
- Le crédit documentaire par acceptation : Ce crédit documentaire entraine la signature d'une lettre de change soit par la banque de l'exportateur, soit par la banque de l'importateur lui-même.
- Le crédit documentaire par paiement différé Le délai de paiement, dans ce cas, est accordé à l'importateur sans acceptation d'une traite ; ce délai est convenu à une date mentionnée au préalable dans le crédit documentaire. A noter que les crédits documentaires à terme (par acceptation et par paiement différé) sont des financements accordés à l'acheteur, ce dernier pouvant revendre la marchandise avant l'échéance et avec le produit, payer le montant du crédit documentaire.
- Le crédit documentaire par négociation des tirages Dans ce cas, les traites créées par le bénéficiaire sont négociées par la banque désignée dès la remise des documents d'expédition spécifiés dans le crédit. Cette technique permet à l'exportateur d'être payé directement. Il est important de noter que la banque désignée n'a pas l'obligation de négocier les traites.

2.2.3.3 Selon le critère de financement

- 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 au second cas on ne peut faire de transfert
- Le crédit documentaire "Back to Back"Dans ce genre de crédit un second crédit documentaire est ouvert sur ordre du fournisseur "Intermédiaire" en faveur d'un second bénéficiaire[14].
- Le crédit documentaire avec "Red Clause" C'est un crédit ou se trouve insérée une clause spéciale, à l'encre rouge, autorisant la banque notificatrice et/ou confirmatrice à faire des avances au bénéficiaire avant la présentation des documents[15].
- Le crédit documentaire refinancé Ce crédit est utilisé sur des lignes externes qui veulent dire s'endetter auprès d'une banque étrangère. L'achat ne se fait pas avec des dinars mais avec des devises. Il est demandé à une banque étrangère de payer à notre place.

[14] CHIRIGUI (C), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, université d'Oran, 2014, p194

[15] idem

2.2.4 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire

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 vus, le paiement peut intervenir dès 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 Internationale.
- Il ne paiera qu'après expédition des marchandises conformément à ses instruction (modalité ; délais, exigences documentaires …..) En cas de non- respect de ses instructions,
- il est en position de force pour négocier une remise, une prorogation d'échéance…[16]

2.3- La remise documentaire

2.3.1 Définitions de la remise documentaire : La remise documentaire est soumise aux Règles Uniformes relatives aux Encaissements de la chambre de commerce internationale, publication 522 (RUE 522), définissent la remise documentaire comme étant une technique de paiement ou procédure de recouvrement par laquelle un vendeur (donneur d'ordre) donne mandat (ordre d'encaissement) à sa banque (banque remettante) de présenter sous certaines conditions et instructions à la banque de l'acheteur (banque présentatrice) les documents contre encaissement ou règlement de la marchandise selon l'une des formes, documents contre paiement D/P ou documents contre acceptation D/A ou toute autre forme[17].

2.3.2 Les intervenants de la remise documentaire : Cette technique fait intervenir généralement quatre parties[18] :

2.3.2.1 Le donneur d'ordre : c'est le vendeur, exportateur qui donne mandat à sa banque ;

2.3.2.2 La banque remettante : c'est la banque du vendeur à qui l'opération a été confiée par le vendeur ;

[16] OULOUNIS (S), op cité, P 18
[17] LEGRAND(G) et MARTINI (H), Op cite, 3éme édition, P145.
[18] idem p.146

2.3.2.3 La banque présentatrice : c'est la banque à l'étranger chargée de l'encaissement, en général correspondante de la banque remettante. Cette banque effectue la présentation des documents à facteur est reçoit sur intervenir ;

2.3.2.4 L'acheteur : c'est l'importateur qui devra payer sur présentation des documents, ou accepter une traite.

Fonctionnement d'une remdoc :

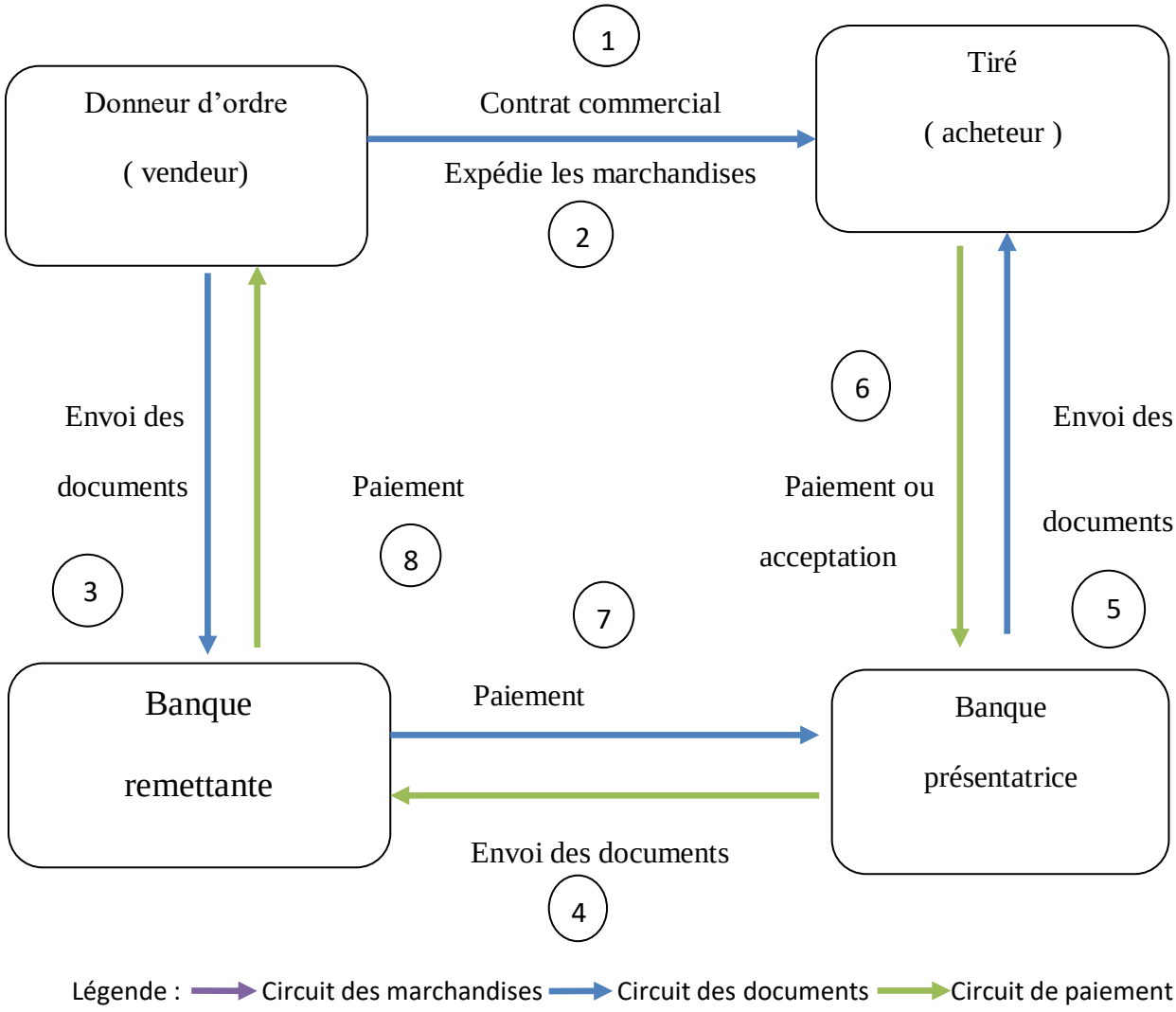


Figure 3 : le fonctionnement d'une remise documentaire.

- Le vendeur expédie la marchandise vers le pays de l'acheteur et fait établir les documents de transport et d'assurance à l'ordre de la banque présentatrice (banque à l'étranger). Cette précaution doit permettre d'éviter que l'acheteur puisse entrer en possession de la marchandise avant de l'avoir réglée.

- Les documents sont remis à la banque remettante, banque de l'exportateur

- La banque remettante transmet les documents et la lettre d'instruction à la banque présentatrice, généralement, son correspondant dans le pays de l'acheteur
- La banque présentatrice remet les documents à l'acheteur, soit contre paiement, soit contre acceptation d'une ou plusieurs traites. En acceptant les documents, l'acheteur lève les documents, qui lui permettront la mainlevée de la marchandise
- le paiement est transmis au vendeur, qui est informé par « l'avis de sort»

2.3.3 Les modes de réalisation

En distingue quatre modes de réalisation pour la remise documentaire : réalisation contre paiement (à vue), contre acceptation, contre acceptation et aval et contre lettre d'engagement.

2.3.3.1 La remise des documents contre paiement (à vue) : La banque informe l'acheteur de la réception des documents et ne remet les documents que contre paiement immédiat du montant de la facture et de tous les frais rattachés à l'opération. En règle générale, l'importateur attend l'arrivée de la marchandise pour effectuer le paiement et recevoir les documents lui permettant d'en prendre possession.

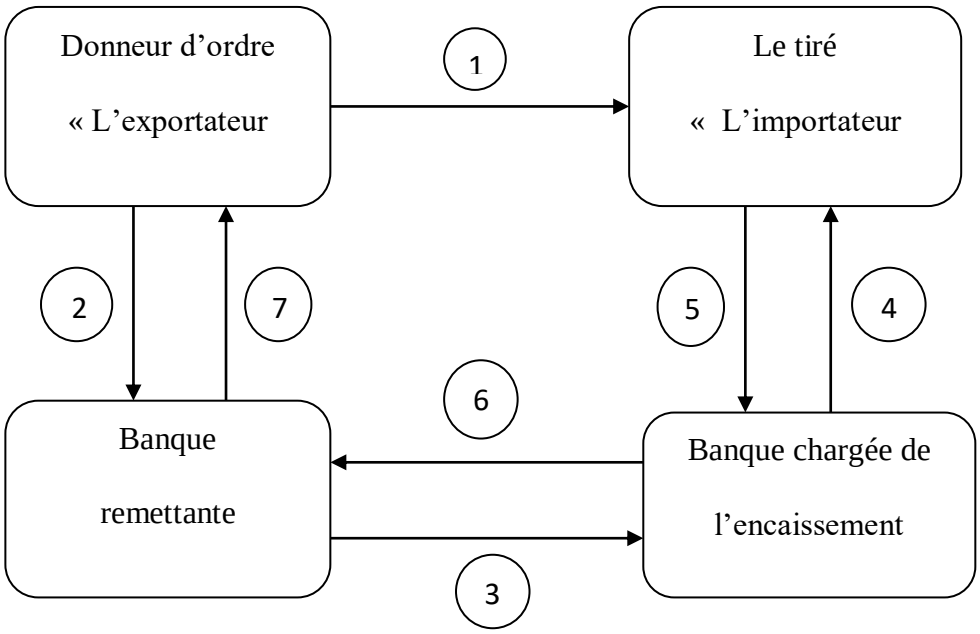


Figure N°4 : Présentation schématique de la remise documentaire contre paiement

1) L'exportateur dans ce cas expédie la marchandise à l'importateur.

2) L'exportateur remet les documents à sa banque (remettante).

3) La banque remettante à son tour, envoie les documents à la banque chargée de l'encaissement.

4) La banque chargée de l'encaissement ne pourra délivrer les documents à l'importateur que contre paiement au comptant.

5) Les documents ne doivent, dans ce cas être libérés par la banque chargée de l'encaissement que s'il dispose immédiatement du montant payé.

6) Règlement de la banque remettante par la banque chargé de l'encaissement.

7) Paiement de l'exportateur par la banque remettante.

2.3.3.2 La remise documentaire contre acceptation : La banque présentatrice informe l'acheteur de la réception des documents et ne les lui remet que contre la mise en place d'un instrument de paiement aux échéances fixées dans le contrat de vent.

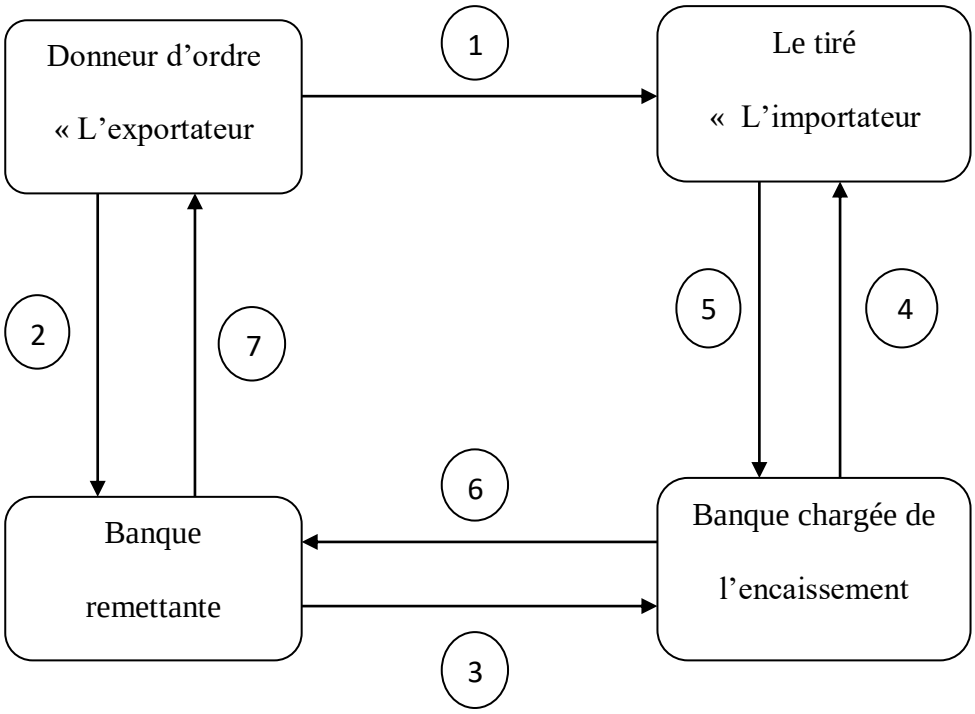


Figure N°5 : Présentation schématique de la remise documentaire contre acceptation

1) L'exportateur expédie la marchandise vers le pays de l'importateur.

2) L'exportateur remet les documents exigés accompagnés d'une traite une à la banque remettante.

3) La banque remettante envoi les documents accompagnés de la traite à la banque chargée de l'encaissement.

4) Remise des documents commerciaux par la banque chargée de l'encaissement à l'importateur contre la traite signée par ce dernier.

5) La banque chargée de l'encaissement transmet la traite acceptée à la banque remettante.

6) La banque remettante paiera l'exportateur à échéance. Les fonds seront transférés par l'importateur vers sa banque puis vers la banque remettante à l'échéance de la traite.

2.3.3.3 La remise documentaire contre acceptation et aval : En plus de l'acceptation de la traite par l'importateur, qui constitue un engagement ferme de sa part de régler le montant dû à échéance, la banque se trouve, elle aussi engagée, en donnant son aval, ce qui garantit à l'exportateur la solvabilité de son acheteur ou, du moins lui donnera une grande sécurité quant au règlement de sa créance à échéance.

2.3.3.4 La remise documentaire contre lettre d'engagement : Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement. Pour éviter toute fausse interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de texte de cette lettre, que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre pour acceptation par le tiré. Cette forme de réalisation n'est pas pratiquée par les banques algériennes.

2.3.4 Avantages et inconvénients de la remise documentaire

a- Avantages

- L'acheteur ne pourra pas retirer la marchandise que si les documents nécessaires au dédouanement ou à la remise de la marchandise par le transporteur (connaissement en cas de transport maritime) se sont inclus dans la remise documentaire sans avoir préalablement réglé à sa banque le montant de la remise documentaire ;

-C'est un moyen souple simple sur le plan des documents, et dans l'exécution administrative ;

- Le coût de La remise documentaire est raisonnable, les frais de son déroulement sont très peu onéreux;

-L'importateur peut dans certains cas recevoir la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite[19].

b- Inconvénients

-Cette technique ne protège pas l'exportateur du risque de change ;

[19] ZOURDANI (S), « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », université de Tizi-Ouzou, 2012 ; p81

-le mécanisme est déséquilibré entre l'importateur et l'exportateur, ce dernier encourt beaucoup de risque ;

-Pour l'importateur, Le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la qualité ou du point de vue de la quantité.

03 : Les risques et les garanties liés aux opérations du commerce international

Importateurs et exportateurs sont confrontés à de nombreux risques dans la gestion de leurs opérations de commerce international. Ceux-ci ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise mais nécessitent une identification et un positionnement précis pour être intégrés dans sa politique de sécurisation en garantissant les opérations avec le monde extérieur. Dans cette section en va traiter les différents risques et les garanties liées aux opérations de commerce international.

3.1 Les risques liés aux opérations du commerce extérieur : Toute activité commerciale qui s'exerce sur le marché international implique une prise de risque qui empêche la capacité des opérateurs à atteindre leurs objectifs. En détaillant par suite les différents risques liés aux opérations d'import-export.

3.1.1 Définitions du risque : Le risque est inhérent à toute activité humaine, notamment lorsqu'on fait des affaires. Il est défini comme étant un danger, menace, péril à certain activités ou à certaines situations. En socio-économique, il est définit comme un préjudice ou dommage donnant lieu à indemnités. Dans les métiers de la banque, le risque est un élément que l'on vit quotidien[20].

3.1.2 Les risques liés au financement de commerce international : Le financement du commerce international est confronté par des nombreux risques à savoir[21] :

3.1.2.1 Le risque commercial : lorsqu'un acheteur étranger ne s'est pas acquitté de sa dette, l'exportateur subira le risque de défaillance de son client suite à l'insolvabilité de ce dernier.

3.1.2.2 Le risque de non transfert des fonds : c'est le non transfert des fonds versés par l'acheteur pour des raisons politiques, des difficultés économiques ou encore aux révisions de

[20] DUCRET (J), « la gestion du risque de change », e-ethique,2002, France ,p 22

[21] HENNACHI (M)., HELLALv(K) . « le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA 356 », université de Bejaia, 2013.p33

la législation du pays de résidence de l'acheteur. La situation monétaire difficile de nombreux pays oblige à retarder la délivrance des devises.

3.1.2.3 Le risque politique : c'est dans le cas où elle réalise des opérations commerciales avec un pays d'une politique instable (instabilité gouvernementale, les guerres civiles, les révolutions, les émeutes et autres faits survenus dans le pays de résidence de l'acheteur), l'importateur ou l'exportateur algérien supporte le risque de non-paiement.

3.1.2.4 Le risque de catastrophe naturelle : il est lié à la survenance dans le pays de résidence de l'acheteur d'un cataclysme naturel tel que : le tremblement de terre, l'inondation et l'éruption volcanique qui est susceptible d'affecter directement l'activité et la solvabilité de l'acheteur et de l'empêcher de s'acquitter de sa dette.

3.1.2.5 Le risque lié au transport de la marchandise : les marchandises acheminées de part et d'autres des frontières dans le cadre des échanges internationaux sont soumises à de nombreux risques particuliers (pertes, vols, casses, mouille…). A ces derniers s'ajoutent bien sur les risques liés aux diverses opérations auxiliaires, manutentions, chargements, déchargements, entreposages intermédiaires.

3.1.2.6 Le risque de change : Le risque de change est lié à l'incertitude du taux de change d'une monnaie par rapport à une autre à court ou moyen terme. Ne pas savoir quelle sera l'évolution d'un taux de change à trois ou six mois entraîne des difficultés.

3.1.3 Les risques liés au crédit documentaire et la remise documentaire : La réalisation et la pratique des techniques de financement du commerce extérieur, Credoc et Remdoc, fait toujours face à une panoplie des risques malgré la prudence des banquiers.

3.1.3.1 Les risques du crédit documentaire : L'analyse des risques du crédit documentaire peut se répartir en deux catégories[22] : risque pour les banques et risque pour les clients.

A) Risque pour les banques : Les risques liés aux banques sont ; risque du banquier donneur d'ordre et risque du banquier correspondant.

A.1 Risque du banquier donneur d'ordre

- **Risque relatif au financement :** Ce risque n'apparaît que si le crédit est irrévocable. C'est á dire, le banquier donneur d'ordre a pris un engagement. Il doit payer le vendeur (exportateur) en tout état de cause dès lors que les documents sont conformes. Il n'est pas sûr que l'importateur lui rembourse le moment venu. Le crédit documentaire est, avant tout, un crédit par signature. Le banquier émetteur paye dès réception des documents. Il conserve les documents et supporte le décaissement jusqu' au paiement par l'importateur. On peut

[22] Document interne de la BNA, les opérations documentaires.

supposer que l'importateur n'est pas en mesure de rembourser sa banque dans les délais de validité du crédit. Il demande, alors, des délais supplémentaires pour lui permettre soit de : transformer la marchandise (matière première) ou de trouver un acheteur, s'il s'agit de produits finis.

- **Risque relatif à l'examen des documents :** Il existe un risque important relatif à l'examen des documents et à la décision qu'il faudra prendre. C'est pour cela que la vérification des documents est toujours délicate et minutieuse nécessitant une bonne expérience de la part du banquier.

A.2 Risque du banquier correspondant

- **Risque relatif à l'examen des documents :** L'examen des documents est aussi délicat pour le banquier confirmateur qui a pris un engagement équivalent de celui du banquier émetteur.
- **Risque de non-remboursement du banquier confirmateur :** Le banquier confirmateur ayant déjà versé le montant au bénéficiaire sur présentation des documents et en cas de non-remboursement par le banquier émetteur, assume son engagement et conserve le risque.

B) Risque pour les clients : le risque client répartie en deux catégorie, risque de l'importateur et risque de l'exportateur.

B.1 risque de l'importateur (donneur d'ordre) Pour l'importateur, les marchandises peuvent ne pas être conformes à la commande. Pour cela, il peut faire jouer en sa faveur garantie de bonne exécution ou de bonne fin.

B.2 risque de l'exportateur (bénéficiaire) Quant à l'exportateur, il n'a de sécurité maximale que si le crédit documentaire comporte l'engagement des banques .c'est à leur niveau que l'étude des risques doit être plus attentive.

3.1.3.2 Les risques de la remise documentaire : les risques encourus par les différentes parties[23] :

A) Pour l'exportateur : il arrive que l'importateur, pour plusieurs raisons, refuse de lever les documents ou si la remise s'est faite contre acceptation ne verse pas le montant de la dette à l'échéance.

B) Pour l'importateur : le risque dans ce cas est lié directement à la marchandise non conforme à la commande du point de vue de la qualité ou du point de vue de la quantité. **C) Pour les banques :** du fait que les banques n'ont pas pris d'engagement (sauf dans le cas où

[23] Document interne de la BNA, les opérations documentaires.

un aval est demandé), les risques encourus ne peuvent dépasser ceux inhérents aux mandataires. Elles demeurent responsables au titre du service qu'elle rend aux différentes parties.

3.2 Les garanties et couvertures des risques à l'international

Après avoir analysé les différents risques auxquels sont confrontées les opérations du commerce international, nous entamerons dans ce point, les différentes garanties qui peuvent couvrir les risques.

3.2.1 La définitions de la garantie et le cautionnement : Il existe une différence entre les garanties et les cautionnements :

3.2.1.1 Les garanties : On peut définir la garantie comme étant « un engagement bancaire de payer une certaine sommes à première demande au bénéficiaire, en se référant au seul texte de l'engagement bancaire sans pouvoir invoquer des moyens tirés de contrat de base à l'exception de fraude avérée. »[24] . Il y a lieu de définir aussi la garantie à la première demande qui est mise en jeu par le bénéficiaire sur première et simple demande de sa part, sans obligation de répéter son appel. L'engagement que la banque (garant) prend, représente une garantie par laquelle elle s'oblige à payer un pourcentage déterminé de montant du contrat commercial qui permettra à l'acheteur d'être indemnisé en cas de défaillance du vendeur[25].

3.2.1.2 Les cautionnements : Le cautionnement, souvent appelé caution par souci de rapidité, est un engagement accessoire qui se réfère au contrat commercial. En cas de mise en jeu, le bénéficiaire (l'acheteur étranger) doit fournir la preuve que le contrat principal n'a pas été rempli correctement par l'exportateur validée par une décision de justice à moins que le donneur d'ordre accepte la mise en jeu de la caution[26] .

3.2.2 Les garanties en faveurs de l'importateur : Il existe quatre garanties qui assurent l'importateur contre les risques du commerce :

3.2.2.1 La garantie de soumission (BID BOND) : La garantie de soumission ou d'adjudication permet à l'acheteur étranger de s'assurer contre le risque de non-conclusion du contrat.

3.2.2.2 La garantie d'exécution de contrat (performance bond) : Appelée garantie de bonne fin ou de bonne exécution ; elle engage la banque à payer une somme forfaitaire en cas de manquement du vendeur à ses obligations contractuelles. L'effet de la garantie d'exécution

[24] LEGRAND.G. MARTIN.H. op cit ,2008 p232
[25] idem p.233
[26] LEGRAND.G. MARTIN.H. op cit, 2010, p 18O

cesse lors de la réception provisoire des travaux par le maitre d'ouvrage (dans certains cas, à la réception définitive).

3.2.2.3 La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) : Elle garantit à l'acheteur étranger que les acomptes versés lui seront remboursés si les travaux ne sont pas exécutés.

3.2.2.4 La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance : Elle prend le relais de la garantie de bonne exécution en couvrant les vices de construction ou d'entretien pendant la période d'essais qui se situe entre la réception provisoire et la réception définitive des travaux.

3.2.3 Les garanties en faveurs de l'exportateur : Les garanties qui sont en faveur du l'exportateur sont[27] :

3.2.3.1 La lettre de crédit stand-by : Appelée également SBLC (stand-by letter of credit), est une garantie bancaire avec laquelle l'importateur garantit à son fournisseur que sa banque se substituera à lui s'il est défaillant, à condition que l'exportateur présente les documents réclamés comme preuve de l'existence de la créance.

3.2.3.2 Le crédit documentaire : Le crédit documentaire, communément nommé Credoc, est l'engagement par signature d'une banque de payer, pour compte de l'acheteur, un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou prestation, contre remise, dans un délai fixé, de documents conformes prouvant que la marchandise a été expédiée ou la prestation effectuée.

3.2.4 La gestion interne de risque de change : Les techniques les plus courantes pour la gestion interne de risque de change sont[28] :

3.2.4.1 La clause de change contractuelle : Cette clause consiste à indiquer dans le contrat un cours de conversion de référence afin qu'en cas d'évolution défavorables des cours de change, le vendeur puisse préserver sa marge. Généralement cette clause, assez difficile à négocier, indique un tunnel matérialisé par deux bornes autour d'un cours pivot. À chaque échéance, le prix du contrat est revu si le cours de change effectif se situe en dehors des bornes.

3.2.4.2 Le netting : C'est une pratique courante dans les grands groupes internationalisés qui permet de réduire le nombre et le montant des transferts entre la société mère et les filiales.

[27] LEGRAND.G et MARTINI .H, op. Cite, 2010, P156
[28] LEGRAND.G. ;MARTIN.H op cit. p 205

Cette technique diminue le niveau de risque de change, le coût des couvertures de change et des commissions bancaires de change et de transfert.

3.2.4.3 Le termaillage : Le termaillage consiste à accélérer ou retarder les encaissements ou les décaissements des devises étrangères selon l'évolution anticipée de ces devises. Cette technique vise donc à faire varier les termes des paiements afin de profiter de l'évolution favorable des cours.

3.2.4.4 La compensation des flux : Elle est possible que si l'entreprise réalise des opérations d'exportation et d'importation. Elle reçoit d'une part des flux en devises et procède à des transferts dans les mêmes devises. La coïncidence des échéances et des montants étant impossible, l'entreprise peut parvenir par le biais de compte centralisateur en devises étrangères minimiser son besoin de couverture. Elle ne couvre que le différentiel entre les encaissements et les décaissements en devises. Cette pratique est assez limitée car très contraignante.

3.2.4.5 Les swaps en devise : On nomme swap l'échange, entre deux entreprises, de deux prêts exprimés dans des devises différentes. L'opération permet de fermer la position de change de chaque protagoniste dans la devise de l'autre. Ceci annule le risque de change. À l'échéance du prêt, l'une des deux parties verse à l'autre le différentiel d'intérêt. Cette technique est recommandée dans les échanges entre une société mère et ses filiales.

3.2.5 Techniques de couverture faisant appel aux banques : Les techniques de couverture faisant appel aux banques sont[29]:

3.2.5.1 L'achat à terme

Cette technique permet à l'acheteur de bloquer le risque de change : une banque garantit un cours à une échéance donnée ou pour une période donnée. L'acheteur doit livrer les devises. Le contrat est ferme. Il est possible de le proroger. En cas de non levée des devises étrangères, la banque liquidera la position de l'acheteur et lui imputera les éventuels pertes ou bénéfices. Les banques proposent des achats à terme évolutifs qui permettent de bénéficier partiellement d'une évolution favorable de la devise étrangère (hausse de l'euro et diminution de la devise étrangère).

3.2.5.2 Les avance en devises : Cette technique consiste à emprunter des devises étrangères pour régler son fournisseur. Ce prêt donne lieu au paiement d'intérêt sur la base du LIBOR devise étrangère + marge de la banque. Cependant, le prêt sert à obtenir un escompte pour paiement comptant du fournisseur. À l'échéance, l'importateur devra rembourser le banquier

[29] BERNET (R) : « Principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p 265

préteur (capital + intérêts) par des recettes export ou un achat de devises selon son activité, sa trésorerie et l'évolution des marchés.

3.2.5.3 L'option de change : L'option de change à l'import permet à l'importateur de couvrir le risque de change en période de négociation ou en période de crédit fournisseur ou durant les deux. La technique de l'option est adaptée au risque de change certain et incertain. Ainsi l'importateur achète une option d'achat de devises étrangères (USD par exemple) à un cours déterminé, appelé prix d'exercice pour une échéance prévue moyennant le paiement d'une prime. Lorsque l'importateur doit payer son fournisseur, il observe le marché des changes pour savoir s'il doit ou non exercer son option de change. Si la devise étrangère s'est appréciée (donc l'euro s'est déprécié), l'importateur va exercer son option. Dans le cas contraire, il ne l'exerce pas. Dans tous les cas, il perd la prime initialement versée. Cette technique permet une gestion dynamique du risque de change mais nécessite le paiement d'une prime.

3.2.5.4 Change avec intéressement : Couverture à terme qui garantit un cours à terme un peu moins favorable que la couverture à terme classique mais permet de profiter d'une évolution favorable de la devise étrangère dans une proportion définie dans le contrat (25 %, 50 % ou 75 % par exemple).

3.2.5.5 Change budgété : Couverture à terme, plus souple quant à l'échéance : La banque garantit un cours de change pour un montant maximum sur une période définie d'avance (entre un mois et un an).

3.2.5.6 Option prime zéro : L'entreprise est protégée un peu moins favorablement comparée à une option classique mais pour un coût nul (prime zéro basée sur la mise en place de deux options contraires : un achat d'option et une vente d'option dont les primes s'annulent).

Conclusion

Les techniques et instruments de paiement utilisés dans les relations commerciales internationales sont nombreux et diversifiés. L'emploi des uns et des autres est fonction de la nature des échanges et de la confiance réciproque que s'accordent les cocontractants.

Alors, on conclue que les opérateurs du commerce international devront choisir le mode et la technique de paiement adéquats, et qui pourront concilier les intérêts divergents des cocontractants.

En effet, les intérêts de l'importateur et de l'exportateur sont contradictoires.

Ainsi, le premier souhaite recevoir sa marchandise au meilleur prix et la payer le plus tard possible, de préférence après la livraison, tandis que le second veut vendre en dégageant un bénéfice et n'expédier la marchandise qu'après règlement de l'acheteur.

Chapitre 03 : étude de cas « remise et crédit documentaire au niveau de la BNA »

Introduction

Les premiers chapitres de ce memoire ont été consacrés à l'étude de l'aspect théorique de la performance des agences bancaires ainsi que sa mesure.
- Puis, nous avons exposé les principales techniques de paiement et de financement , dont nous allons tenter d'illustrer par un cas pratique réaliser au seins d'une banque commercial la BNA (banque naional d'Algérie) de Tizi Ouzou, qui est l'une des banque commercial algériennes les plus importantes et les plus fiable.
- Afin d'appréhender la réalité de l'application de cet aspect dans les banques algériennes, nous consacrons le présent chapitre à l'étude des performances de la BNA Tizi-Ouzou. Nous tenterons d'orienter cette étude vers une analyse en s'appuyant sur les informations fournies par la structure d'accueil.

Ce troisième chapitre est destiné :

- Section 1 : Présentation générale de la banque national d'Algérie.
- Section 2 : Opération du CREDOC a l'importation au sein de la banque BNA.
- Section 3 : Opération d'une REMDOC a l'importation au sein de la banque BNA.

01 : Présentation de la BNA

Notre stage s'est déroulée au niveau de l'agence BNA 583 nouvelles villes Tizi-Ouzou. Dans cette section, nous évoquerons brièvement l'historique de la BNA depuis sa création, la présentation ainsi que l'organisation de l'agence d'accueil et enfin la présentions du service de commerce extérieur.

1.1 Historique de la banque

La banque nationale d'Algérie (BNA)[1] a été créée le 13 juin 1966. Aux termes de ses statuts originels, la banque nationale d'Algérie a la qualité de banque de dépôts. Elle est chargée d'assurer le service financier des groupements professionnels, des entreprises et exploitation du secteur socialiste et du secteur public et de participer au contrôle de leur gestion. La banque nationale d'Algérie exerçait toutes les activités d'une banque de dépôts. En outre, elle détenait le monopole du financement de l'agriculture, jusqu'à mars 1982 date à laquelle les pouvoirs publics ont décidé de l'opportunité de mettre en place une institution bancaire spécialisée, ayant pour vocation principale la prise en charge du

[1] Document interne de la BNA

financement et de la promotion du monde rural. Ainsi, a été créée la banque de l'agriculture et développement rural

(BADR) à partir de la restructuration de la BNA. Dans le domaine industriel et commercial, la banque nationale contribuait au financement d'une bonne partie de ce secteur. Elle accordait des crédits à court terme aux secteurs étatiques et privés. Elle intervenait également dans le financement des crédits à moyen terme liés à la réalisation d'investissements planifiés productifs.

1.2 Activités principales de la BNA

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banques, de changes et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment :

- Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue, à préavis, à terme ou à échéance fixe, émettre des bons et obligations : emprunté pour les besoins de son activité ;
- Effectuer et recevoir tous paiements en espèces ou par chèques, virements, mises à dispositions ;
- Consentir sous toutes formes de crédits, prêts ou avances avec garanties, tant par elle-même♣ qu'en participation.

1.3 Les différents services au niveau de la BNA

La BNA dispose de différents services présentés ci-après :

- Le service caisse ;
- Le service portefeuille ;
- Le service crédit ;
- Le service secrétariat engagement ;
- Le service commerce extérieur.

1.4 L'organigramme de la BNA

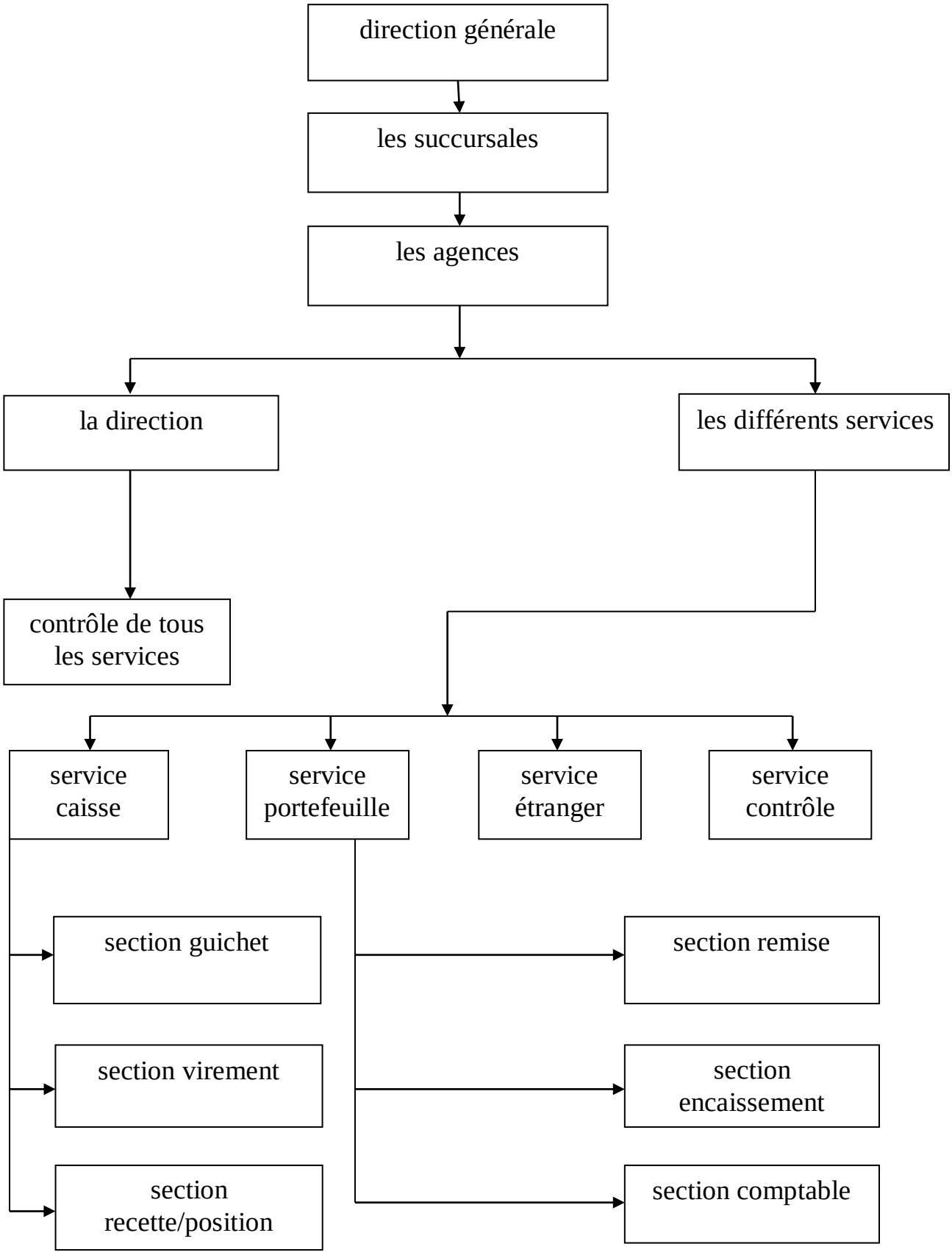


Figure n06 : Organigramme de la BNA

1.5 Organisation de la BNA

L'organisation de la BNA s'articule autour des structures centrales et du réseau de succursales et agences. Celles-ci entretiennent entre elles des relations fonctionnelles et hiérarchiques et repartissent l'ensemble des missions à la banque dont le code des missions fixées par les pouvoirs publics. La structure générale de la BNA est comme suit :

1) La direction générale : La direction générale a pour tâches : la conception, l'organisation. Elles coordonnent les efforts des différentes directions et prend des décisions, en d'autres termes, la direction générale est responsable de l'exécution des directives du ministère des finances et l'application des règles et des procédures.

2) La succursale : C'est l'organe intermédiaire entre les agences et les services centraux, elle a pour fonction principale de contrôler, de superviser et de coordonner le fonctionnement des agences qui lui sont rattachées.

3) L'agence : C'est la cellule de base de l'exploitation de la banque. Elle doit être en mesure de satisfaire efficacement la clientèle grâce à ses structures d'accueils et de traitements.

02 : Suivi d'une opération de Credoc à l'importation au sein du BNA agence «183 » Tizi Ouzou.

Afin de mieux comprendre le déroulement des opérations du commerce extérieur et spécifiquement celle d'importation réalisées par crédit documentaire irrévocable et confirmé à vue, nous allons exposer un exemple concret, tel qu'il se présente dans la pratique au niveau de BNA, agence 183 Tizi Ouzou.

Nous avons étudié une opération d'importation réalisée par une entreprise Algérienne « SNC (x) », sa fonction principale est la fabrication de peinture financée par la technique du Credoc au sein de l'agence en faveur son fournisseur « société industriel de transformation (SIT) »

L'entreprise « SNC (x) » choisit ses fournisseurs en fonction des prix, qualité et assurance. Elle demande des échantillons ; les analyses et négocie le prix, l'entreprise choisit par rapport aux prix bas et la qualité du produit.

L'importateur et l'exportateur concluent un contrat commercial. L'entreprise « SNC (x) » envoie un bon de commande a son fournisseur, ce dernier de son côté lui envoie une facture pro-forma.

2.1 Détermination des éléments entrant dans le contrat : Comme nous avons défini le crédit documentaire, il nécessite la présentation de quatre (04) intervenants :

•Acheteur : SNC (x)

•Banque de l'acheteur (émettrice) : BNA agence « 183» Tizi Ouzou

•Fournisseur : société industrielle de transformation (SIT)

•Banque du fournisseur (notificatrice) : banque d'Espagne.

2.2 Conditions d'ouverture du Credoc

Après une phase de négociation, un certain nombre de conditions sont déterminées, et tous les intervenants doivent respecter les conditions du contrat qui sont indiquées sur la demande d'ouverture du crédit documentaire. Ces conditions peuvent être énumérées ainsi :

✓ Mode de paiement

✓Règlement par Credoc irrévocable et confirmé par paiement a vue

✓ Documents exigés

• Facture commerciale signée cachetée par le fournisseur ;

• Certificat de conformité de la marchandise ;

• Certificat d'origine établie par la chambre de commerce ;

• La lettre de transport international (CMR). Établie au nom de la banque pour le compte ordonnateur mentionnant : fret payé

• Certificat de garantie ;

• Le certificat de poids et de qualité ;

• Liste de colisage.

2.3 Ouverture du Credoc

Après avoir conclu un contrat commercial entre l'entreprise SIT et l'importateur (SNC (x), ce dernier procède aux étapes suivantes pour l'ouverture du crédit documentaire en faveur de l'exportateur. Après l'ouverture du Credoc suit l'opération de la domiciliation.

avant l'ouverture d'une domiciliation, le client doit d'abord effectuer une pré-domiciliation[2] .

Phase 01 : Client doit s'inscrire sur le site de la banque pour obtenir un droit d'accès au site pré domiciliation[3] (voir annexe 01).

Phase02 : Une notification lui est adressée sur sa boite email par l'gent chargé au niveau centrale, indiquant son identifiant et son mot de passe. Cette inscription est formulée

[2] L'article 29 du règlement N°07-01 du 03 février 2007 relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises.

[3] Note n°17/2016/Direction Général des changes du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaire agréés.

une seule fois par l'opérateur, elle lui permet d'entré sur le site par son identifiant et son mot de passe et de pré-domicilier, à chaque fois qu'il a besoin pour ces opérations de commerce extérieur.

Phase 03 : L'operateur doit renseigner et remplir un formulaire électronique de demande de pré-domiciliation. des cases suivantes :

• RIB client; Raison sociale;

• N° de registre de commerce;

• N° de la licence d'importation;

• Nature de produit objet d'importation; Tarif douanier;

• N° de la facture pro forma ou le contrat commercial;

• Montant et la devises de facturation.

Phase 04 : Après domiciliation est validé, une notification avis d'acceptation est automatiquement envoyé au client, l'invitant é sa présenter auprès de son agence de domiciliation muni des documents exigible suivants [4]:

• Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation(voir annexe 02).

• Une facture pro forma. Un engagement d'importation signé par l'importateur.

• La mise à jour fiscale et parafiscale.

• Le registre de commerce légalisé par le centre national de registre de commerce CNRC. Au niveau de la banque, l'agent a procédé à la vérification de la conformité des documents et de l'opération avec la réglementation des changes et de commerce extérieure.

• Le statu juridique de l'entreprise c'est l'entreprise est une personne morale.

2.3.1 Domiciliation : L'opération de domiciliation faite les étapes suivantes[5] :

2.3.1.1 Réception de la demande d'ouverture et de la facture pro-forma : Pour ouvrir un dossier de domiciliation l'importateur, SNC (x) présente au BNA de Tizi Ouzou les documents suivants :

✓ Demande d'ouverture de dossier de domiciliation signée et cachetée par le client ;

✓ Engagement d'importation dument signe par le client (voir annexe 03)

✓ Facture pro-forma(voir annexe 04).

[4] Règlement de la banque d'Algérie n° 07-01, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise.

[5] Chirigui (Ch.), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes »,mémoire magister, université de Oran,2014 , p103

✓ Attestation de la taxe de domiciliation (voir annexe 05).

✓ La facture pro-forma comporte les renseignements suivants :

• Nom et adresse de l'exportateur : société industrielle de transformation (SIT) ;

• Nom et adresse de l'importateur :(SNC (x)) ;

• Montant de la facture pro-forma :15 463,640EUR ;

• Désignation de la marchandise ;

• Terme de vente : CMR ;

• Forme de Credoc : irrévocable et confirmé ;

• Port d'embarquement : ALMERIA ESPAGNE.

✓La demande d'ouverture de dossier de domiciliation(voir annexe 06). comporte les renseignements suivants :

• Date d'établissement de la demande : 08/04/2019 ;

• Nom de l'importateur : l'entreprise SNC(x) ;

• Numéro de compte de l'importateur auprès du BNA agence 183 ;

• Référence et date de la facture pro-forma 11/2019 du 23/03/2019 ;

• Indication relative aux marchandises importées ;

• Nature des produits : matériel RESINE EPOXYDIQUE A1, RESINE EPOXYDIQUE PR SILICE 01/0

• Montant en :

✓ Devise : 17 056,920EUR

✓ La contre-valeur en Dinars : 2558537,03 DA

• Nom de l'exportateur : société industrielle de transformation (SIT)

• Origine de la marchandise : ESPAGNE ;

• Condition de paiement : crédit documentaire irrévocable et confirmé.

➢ Vérification préalable Le chef des opérations de commerce extérieur vérifie :

• L'importateur n'est pas frappé d'interdiction à l'importation ;

• La marchandise n'est pas prohibée à l'importation ;

• L'entreprise a une autorisation d'ouverture de crédit.

➢ Vérification de la conformité des documents. Le chef des opérations de commerce extérieur vérifie :

• L'intégralité des documents reçus

• L'aspect règlementaire et technique au regard des règles et usances uniformes relative au crédit documentaire est respecté dans les clauses de la facture pro-forma

• La concordance des documents entre eux

• Les clauses de la facture pro-forma sont identiques à celles de la demande d'ouverture du dossier de domiciliation.

2.3.1.2 Matérialisation de la domiciliation : Elle se caractérise par l'attribution d'un numéro d'ordre chronologique au dossier de domiciliation comme suit[6] :

BANQUE NATIONAL D'ALGERIE AGENCE « 183 » TIZI OUZOU 35 .02.03 2019 /1 00020 10 EUR.

Puis il procède à l'apposition cachet de domiciliation sur les factures pro-forma présentées par l'entreprise SNC (x) ; Ensuite, il remet au gérant de l'entreprise SNC (x) un exemplaire de la facture pro-forma dument domiciliée, cachetée par le directeur de l'agence.

2.3.1.3 Etablissement d'une fiche de contrôle : Le chef des opérations de commerce extérieur remplit une fiche de contrôle(voir annexe 07). à délai normal, ceci à l'aide de la facture pro-forma et de la demande d'ouverture de la réglementation des changes.

✓ La fiche de contrôle comprend :

Une chemise rayée de « marron » qui sera le dossier de domiciliation conservée au niveau de l'agence pour le suivi jusqu'à une date butoir dans laquelle elle aura des comptes à rendre à la banque d'Algérie ; Une fiche intercalaire rayée de « violet » qui reprend les mêmes renseignements que la fiche de contrôle, elle est transmise à chaque fin de journée à la banque d'Algérie accompagnée d'un bordereau d'envoi conçu à cet effet.

➢ La fiche de contrôle reprend les renseignements suivants :

• Numéro de l'agence : 183

• Date de domiciliation : 08/04/2019 ;

• Numéro de guichet : (x) ;

• Numéro de domiciliation ; 35 .02.032019 /10002010EUR ;

• Nom et adresse de l'importateur : SNC (x) Tizi Ouzou ;

• Pays d'origine : ALGERIE ;

• Nature du contrat : CMR Alger

[6] Document interne de la banque

• Montant prévue :

✓ En devise : 17 056,920 EUR

✓ Contre-valeur en Dinars : 2558537,03DA ;

• Nature des marchandises. Décision de la section domiciliation : C'est la décision prise par la banque en fonction de la situation des dossiers, dans notre cas, le dossier a apuré c'est-à-dire la valeur nette transférée (portée sur la formule de règlement), la valeur dédouanée et le montant de facture définitive sont égaux.

2.3.1.4 Calcule des commissions et taxes sur la domiciliation : Les commissions sur domiciliation ont un montant fixe qui est de 1500 DA

➢ Calcul du montant TVA Montant TVA (19%) :1500 X 17% =285

➢ Calcul du montant des frais de domiciliation (MFD) MFD : 1500.00 + 285.00 = 1785 .00

Enfin le préposé aux opérations de commerce extérieur classera dans la fiche de contrôle :

•La demande d'ouverture du dossier de domiciliation ;

•La facture pro-forma.

2.3.2 Emission du Credoc

2.3.2.1 Réception de la demande d'ouverture du crédit documentaire : Disponible chez l'agence 183 « BNA » c'est un imprimé sur lequel sont mentionnés les documents et les indicatifs relatifs au contrat commercial :

• Nom de l'acheteur et ses références : l'entreprise SNC(x) ;

• Nom de l'agence domiciliaire : agence Tizi Ouzou « 183 » ;

• Nom de fournisseur : société industrielle de transformation (SIT) ;

• Nom de la banque notificatrice : Banque d'ESPAGNE;

• Somme de l'importation dans la devise d'échange utilisé : 17 056,920 EUR ;

• Délai de la validité du Credoc : 3 mois ;

• Documents exigés par l'importation ;

• Facture commerciale ;

• La lettre de transport international CMR(voir annexe 08). ;

• Certificat de conformité ;

• Certificat d'origine ;

• Notes de poids ;

• Fiche technique ;

• Déclaration de la douane espagnole ;

• Le terme de vente choisit : DAF ;

• La nature des marchandises ;

• Le lieu d'embarquement ;

• Le lieu d'arrivé ;

• Transbordement : interdit ;

• La modalité de paiement : paiement a vue ;

• La nature du crédit : irrévocable et confirmé ; A cette demande d'ouverture viendra s'ajouter engagement d'importation : Elle doit comporter les renseignements suivants :

• Le nom ou la raison social de l'importation : SNC(x) ;

• Le nom ou la raison sociale de fournisseur : société industrielle de transformation (SIT) ;

•Le pays d'origine des marchandises : ESPAGNE ;

•La nature des produits ;

•Le montant en devise : 17 056,920 EUR

2.3.2.2 Constitution de la provision : Après avoir rassemblé tous les documents nécessaires et après une vérification de signature de l'entreprise SNC(x) : la banque procède au blocage de la provision à (100%) du montant de la facture et (10% pour une entreprise de production et 20% pour une entreprise commerciale) du montant qui présente le taux de cours de change sur le risque de change. Le montant de provisions doit bloquer en dinars.

2.3.2.3 Transfert du dossier à la direction de l'étranger à Alger : L'agence transfert à la direction de l'étranger, le dossier d'ouverture du Credoc sur instruction de l'entreprise SNC (x) d'Alger en faveur du fournisseur société industrielle de transformation (SIT) ; A la réception du dossier par la direction de l'étranger, cette dernière envoie un accusé de réception au BNA agence « 183 ».

La direction de l'étranger transmet un message Swift(annexe 09).t à la banque correspondante Banque d'Espagne pour l'informer de l'ouverture du Credoc à l'ordre de l'entreprise SNC(x) en faveur de société industrielle de transformation (SIT), en demandant sa confirmation puis elle remet à l'agence BNA 183 une copie de message Swift, et débite le compte du montant de 2000.00 qui correspondent au frais de Swift et le montant d'engagement au niveau de la banque central.

2.3.2.4 Achat des devises et récupération de la formule 4

L'agence BNA 183 procédera à l'achat des devises, c'est-à-dire la monnaie de facturation en (EUR) auprès de la banque d'Algérie but de couvrir son compte auprès du correspondante étrangère et débitera le compte de son client de la valeur équivalente en dinars. Cette

opération sera justifiée par un fournisseur appelé prélèvement de devise fournie par la banque centrale d'Algérie (direction des services étrangers et du contrôle des échanges) et envoie une copie de la formule 4 à l'agence 183 de Tizi Ouzou et qui comporte les renseignements suivants :

•Numéro du crédit documentaire ;

•Date d'achat de la devise ;

•Numéro de l'agence : BNA 183 ;

•Nom de l'importateur : SNC(x) ;

•Numéro de la domiciliation : 35 .02.03 2019 /10002010EUR

•Pays d'origine des marchandises : EUR ;

• Incoterm choisit : DAF ;

•Montant de prélèvement sur le marché : 17 056,920EUR

•Date de règlement : 09/04/2019 ;

•Frais de domiciliation : 1500 .00 DA (montant fixe) ;

•Le compte client sera débité de 178 ;

•Le compte commission sera crédité de 1500 DA ;

•Le compte taxe sera crédité de 285 DA.

2.3.3 Calcule des frais d'ouverture du Credoc : Dans l'ouverture du crédit documentaire, l'agence BNA 183 prélève les commissions d'un montant de 3.000.00 (C'est un montant fixe quel que soit le montant de l'opération).

Frais d'ouverture du Credoc = commission d'ouverture + TVA

➢ Commission d'ouverture = 300000DA Le montant de la TVA = commission x 19% Total des frais d'ouverture de crédit documentaire = 300000+57000 Total des frais d'ouverture de crédit documentaire = 357000 DA

Calcule des frais d'engagement :

Ecriture d'engagement

Le compte 930 est le compte du Credoc traité au niveau de l'agence.

Le compte 935 est le compte de l'engagement donné en Algérie.

Donc

Débiter le compte 930 du montant de la facture commerciale : 17 056,920EUR.

Créditer le compte 935 de 17 056,920EUR.

Frais d'engagement= commission d'engagement + TVA

➢ Les commissions d'engagement ont un taux de 2,75% du montant initial de la facture

Commission d'engagement= montant de la facture x 2,75%

Commission d'engagement=2558537 .03 X 2 ,75%

Commission d'engagement=7035.97 DA

TVA=Commission d'engagement x 19%

TVA=7035.97 X 19%= 1336.83 DA

Total des frais d'engagement = 7035.97+1336.83=8372.80

Le compte client sera débité de 8372.80 DA

➢ La comptabilisation

Débit compte client 8372.80 DA

Crédit compte engagement 7035.97 DA

Crédit compte TVA 1336.83 DA

➢ Frais Swift

Débit compte client 2000.00

DA Crédit compte commission 2000.00

Blocage de la provision

L'agence procède au blocage de la provision à 110% (10% représente le risque de change) :

Cela veut dire qu'on : 2558537 .03+ 255853.703

Débiter le compte client de : 2814390.733 DA

Créditer le compte bloqué « 461 » :2814390.733 DA

Règlement de l'opération

La direction de commerce extérieur (DOPEX) débite le compte 461 et crédite son compte à la réception des documents conformes.

2.4 Réalisation du crédit documentaire

La banque du fournisseur (banque d'Espagne) contacte son client SNC (x) dans le but, de lui notifier et confirmer le crédit, le bénéficiaire se doit d'examiner attentivement tous les termes du Credoc afin de vérifier s'il peut respecter toutes les exigences émises et si elles sont conformes à la négociation commerciale.

Lorsque l'exportateur société industrielle de transformation (SIT) est d'accord avec les termes du Credoc, la banque étrangère (banque d'Espagne) informe la confirmation du crédit documentaire a l'entreprise par circuit bancaire (banque d'Espagne/ BNA agence 183).

Suite à cette confirmation, l'entreprise (SIT) prépare les documents exigés par l'entreprise SNC (x) et procède à l'expédition de la marchandise avant la date limite d'expédition portée sur le Credoc.

2.4.1 Réalisation physique : Une fois l'exportateur « fournisseur » (SIT) est au courant de l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur il effectue les opérations suivantes :

1 ère étape

✓ Fait établir les documents exigés et documents par l'entreprise SNC (x) ;

✓ Deux exemplaires de la facture commerciale qui sont définitives ;

✓ L'origine est remise à l'entreprise SNC (x) ;

✓ Une copie est conservée dans la fiche de contrôle ;

✓ Un exemplaire du certificat d'origine ;

✓ Trois exemplaires de la CMR établies à l'ordre de l'agence « 183 » ;

✓ Un exemple de la liste de colisage ;

✓ Un exemplaire de certificat de fumigation ;

✓ Un exemple de note de poids et de qualité ;

✓ Un exemplaire de certificat de conformité.

2 ème étape

Expédition de la marchandise qui est le matériel de peinture accompagnée d'un exemplaire de chaque document exigé par l'entreprise SNC (x).

Remise le reste des documents à la banque BNA agence de Tizi Ouzou « 183 ».

3 éme étape

Dans les 12 jours ouvrables qui suivent la date d'embarquement la banque d'Espagne chargera de vérifier la conformité de ces documents en ce qui concerne :

✓ Leur intégralité ;

✓ Leur conformité avec le crédit documentaire ouvert ;

✓ Leur concordance avec les RUU et CCI ;

✓ La concordance entre eux.

Dans les délais convenus (5 jours ouvrés) puis les envoyer à la direction de l'étranger.

La direction de l'étranger vérifie à son tour la conformité des documents dans les convenus puis de les envoyer à l'agence. Des réceptions des documents, le proposé au service commerce extérieur effectue les opérations suivantes pour la levée des documents :

Il avise l'entreprise de l'arrivée des documents ;

Il domicilie la facture définitive.

La banque remet à son client les documents nécessaires pour le dédouanement de la marchandise.

4 éme étape

En dernière étape l'entreprise SNC (x) fait dédouaner sa marchandise : du port d'Alger avec la présentation de ces documents ;

✓ 2 factures commerciales ;

✓ 3 CMR ;

✓ 1 certificat de conformité ;

✓ 1 note de poids ;

✓ 2 listes de colisage ;

✓ 1 fiche technique ;

✓ 1 déclaration de douane Espagnol

2.4.2 Réalisation financière

Après vérification des documents, la banque d'Espagne les transmis à la direction de l'étranger et crédite le compte de l'entreprise (paye le fournisseur) et débiter son compte.

La direction de l'étranger vérifier les documents et crédite le compte de la banque d'Espagne et débité le compte de l'agence.

L'agence « 183 » reçoit les documents et fait la vérification et crédite son compte et débité le compte de l'entreprise SNC (x).

2.5 L'apurement

Ce dossier sera apuré au niveau de l'agence BNA « 183 » et classé les documents qu'on a utilisé dans cette opération qui sont les suivants :

✓ Facture définitive domiciliée ;

✓ Formule 4 annotée ;

✓ Copie Swift

✓ La lettre de transport international CMR ;

Ce dossier est composé de la fiche de contrôle modèle (FDI) et de la chemise (EM11) et il doit être conservé avec tous les justificatifs appropriés au niveau des archives pour être mise à la disposition du contrôle des changes ou tout autres organes de contrôle externe pendant une période de 5 ans.

03 : Suivi d'une opération de REMDOC à l'importation au sein du BNA agence «183 » Tizi Ouzou

Au cours de cette section nous allons illustrées la procédure à suivre pour la réalisation d'une opération d'importation réalisée par remise documentaire, dés l'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire et d'un dossier de remise documentaire jusqu'à l'apurement de dossier de domiciliation.

3.1 L'ouverture de dossier de domiciliation au sein de la BNA, agence n°183

Après avoir fait son inscription sur le site web de la BNA, la (SNCx) a eu un mot de passe qui lui permes par la suite de faire une pré domiciliation. Suite à l'étude de son dossier et s'assurer de non interdiction du client en question (SNCx) de domiciliation. Le (13/01/2021), la DGAOI (Direction General Adjoint Des Opérations A L'international) de la BNA adresse à son client un avis d'acceptation .

Le gérant de la (SNCx) se présente après quelques jours au sein de la BNA afin de faire une demande d'ouverture d'une domiciliation munis des documents suivants:

•L'imprimé de l'avis d'acceptation reçu par DGAOI.

• Une facture pro forma N°X.

• Une demande d'ouverture d'un dossier de domiciliation d'une importation de marchandises.

• Une attestation de risque de change;

• Une attestation de la taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation

•Un engagement d'importation signé par l'importateur :

• Une carte d'identification fiscale.

•Une copie du registre commerce.

Après avoir reçu les documents exigés citer ci-dessus, l'agent chargé de la domiciliation vérifie leur conformité, c'est-à-dire la conformité des signatures et de l'opération avec la réglementation des changes et du commerce extérieur, par la suite Il va procéder a l'attribution d'un numéro de domiciliation qui est composés des éléments suivants :

Tableau N°01: le cachet de domiciliation de la BNA

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE DOMICILIATION IMPORT				Agence : BNA 183			
15	01	04	2021	2	10	00002	EUR
Tizi-Ouzou le : 11/04/2021.							

(01): code agrément de la banque.

(04) ; code agrément de guichet.

(2021) : l'année en cours.

(02) ; le trimestre en cours

(10) ; la nature de l'opération.

(00002) ; le numéro de répertoire.

(EUR); le code de la monnaie norme(EURO).

Le numéro complet de la domiciliation est; 150104202121000002EUR

Apres l'attribution de ce numéro de domiciliation, le banquier de l'agence enregistre l'opération d'ouverture sur le registre de domiciliation et sur le système d'information, et débite le compte de la (SNC x) du montant des commissions et taxes relatives à l'ouverture de la domiciliation qui est de :

Tableau n°02 : la constitution de la commission de domiciliation :

Désignation	Montant (DA)
Commission de domiciliation	2000.00
TVA (19%)	380.00
Total de commission en TTC	2380.00

- source : document interne de la BNA

Débit : compte client en DZ D 2380.00 DA

Crédit : compte commission sur commerce extérieur 2000.00 DA

Crédit : TVA collectée 380.00 DA

Enfin le dossier domicilié sera classé dans une fiche de contrôle pour le suivi et la gestion jusqu'à l'apurement qui sera ensuite envoyé à la banque d'Algérie comme le prévoit la réglementation. Cette fiche comporte les éléments suivants;

• Numéro de guichet domiciliaire.

• Nom et adresse ou raison social de l'importateur.

• Nom et adresse ou raison social de l'exportateur.

• Numéro de domiciliation et date d'ouverture de dossier.

L'agent remet à la (SNCx) un exemplaire de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la fiche le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée.

3.2 Traitement d'une opération d'importation par la remise documentaire

Avant d'entamer et analyser du cas retenu, nous avons jugée nécessaire de présenter le contenu de ce contrat vu le rôle important qu'il leur soit attribué.

3.2.1 Identification des deux parties

3.2.1.1 Identification de l'importateur

Le dossier que nous avons choisis de traiter, est une opération d'importation des DIVERS CONSOMMABLES. Il s'agit d'une entreprise algérienne (SNCx) ayant son siège social à TIZI-OUZOU. Elle est domiciliée à la BNA agence 183, TIZI-OUZOU.

3.2.1.2 Identification de l'exportateur : C'est la société tunisienne (COLORPACK INTERNATIONAL) ayant son siège social à la (FOUCHANA-TUNISIE). Elle est domiciliée au (ARAB TUNISIEN BANQUE/AGENCE MGHIRA).

3.2.3. Objet du contrat

Le contrat a pour objet la fourniture d'une marchandise (DIVERSCONSOMMABLES).

• Le donneur d'ordre; SNC x

• Banque domiciliataire : BNA, agence n°183 Tizi ouzou.

• Banque émettrice : BNA.

• Le bénéficiaire (COLORPACK INTERNATIONAL).

• Pays d'origine : COMMUNIE EUROPEENNE (Allemagne).

• Pays de chargement : HAMBURG PORT.

•Banque confirmatrice: (ARAB TUNISIEN BANQUE/AGENCE MGHIRA)

•Le contrat est signé (13/01/2021) entre les deux parties, il stipule que :

• Le prix de la marchandise : 13 390.00 EUR.

• Incoterms utilisé : CFR ALGER PORT.

•Lieu de destination : ALGER PORT

• Les conditions du règlement : CONTRE REMISE DOCUMENTAIRE à VUE.

•Le moyen de paiement est la remise documentaire.

3.2.4 Domiciliation de la remise documentaire

Avant que la banque remettante expédie la marchandise et remettante les documents, l'importateur doit d'abord effectuer une pré-domiciliation su site web de la BNA et complète les informations nécessaires. (Les étapes de pré-domiciliation sont traitées au paravent).

3.2.5 l'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA 183

Afin que le client puisse ouvrir un dossier de domiciliation, il doit fournir au banquier les documents suivants :

• une copie du document de pré-domiciliation.

Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation.

• Une facture pro-forma.

Un engagement d'importation signé par l'importateur (pour les marchandises destiné à la production et les services).

• La carte NIF.

• Une attestation de taxe de domiciliation bancaire sur une opération d'importation

3.2.5.1 Attribution d'un numéro de domiciliation

Une fois la demande est acceptée, le banquier procédera à l'ouverture de dossier de domiciliation en attribuant un numéro d'ordre chronologique relevé du répertoire du dossier d'importation domicilié comme suit;

Tableau N°3; le cachet d'une domiciliation bancaire;

<table>
<tr><td colspan="4">BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DOMICILIATION IMPORT</td><td colspan="4">Agence : BNA 183</td></tr>
<tr><td>15</td><td>01</td><td>04</td><td>2021</td><td>02</td><td>10</td><td>00002</td><td>EUR</td></tr>
<tr><td colspan="8">Tizi-Ouzou le : 11/04/2021</td></tr>
</table>

➢ Source document interne de la BNA

3.2.5.2 l'ouverture d'une fiche de contrôle

Le banquier classe les documents fournis par l'importateur dans une fiche de contrôle model F.DI, conservé au niveau de l'agence pour le suivi et contrôle, cette fiche est composé d'un ensemble d'information identifient le type, la nature et la réalisation de l'importation.

3.2.5.3 la constitution de la commission de domiciliation

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation selon les écritures suivantes;

Le compte client sera débité de 2 380,00 DA lors de la domiciliation auprès de la BNA.

Afin que l'importateur puisse dédouaner sa marchandises il a exigés a son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Jeu complet connaissement (3 originaux +une copie).

-Note de poids. .

-Facture commerciale.

-Déclaration de conformité Liste de colisage.

-Certificat d'origine (3 originaux + une copie).

3.2.6 La réalisation de la remise documentaire

Une fois que le banquier reçoit le pli par DHL, le préposé du commerce extérieur procède à la vérification des documents un par un par apport a leurs énumérations dans le bordereau d'encaissement de la banque remettante le banquier procède de;

La vérification de la conformité des documents, établissement d'un accusé de réception et la transmission des documents à l'importateur par l'agence BNA.

Apres possession des documents l'importateur (SNC x) procède au dédouanement des marchandises, l'importateur donne à sa banque un ordre de paiement.

Le chargé de commerce extérieur à son tour doit sursoir les documents suivants;

•Le bordereau d'envoi avec le repère et la signature de directeur d'agence;

• La copie de bordereau d'encaissement:

•L'ordre de virement du client ;

•L'ordre de transfert ;

•Formule 04 ;

•Le document douanier exemplaire déclarent ;

•Attestation de non impayé ;

Tableau n°4 : constitution des commissions liées aux règlements :

Désignation	Montant en (DA)
Commission d'encaissent	1000.00
Commission de transfert (1.5/1000)	9738.62
Commission banque algérienne (1/1000)	6491.96
Frais SWIFT (fixe)	1000.00
Frais de câble	30.00
Total commission hort taxe	18260.00
TVA (19%)	3469.51
Total commission en (TTC)	21730.09

- Source : élaboré par nos soin a partir des donnés de la BNA .

le prix de cette marchandise est fixé à 13 390.00 EUR, contre une valeur en dinars de 1834294.761 DZD au cours de 136.989900 DZD/EUR.

La banque a débité le compte client de la somme 1834294,761 DZD en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeur de 21.730,09 DZD, la valeur débitée totale est de 18 560 24,851 DZD.

Débit compte client 18 560 24,851 DZD.

Crédit Commission liées au règlement 21.730,09 DZD.

3.2.7 l'apurement de dossier de domiciliation

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par la vérification de ;

• « la formule 04 » annotée par la banque d'Algérie.

•La facture définitive ;

•Le document douanier (D10) ;

Apres vérification de conformité des documents par le banquier, il apure le dossier et envoie une déclaration d'apurement a la banque central.

Conclusion

Le déroulement de la procédure de crédit documentaire est complexe en raison de sa garantie, on ne peut passer à une étape qu'après vérification l'exécution de l'étape précédente. Le rôle que joue la banque dans les opérations de crédit documentaire est primordial, elle veille sur le contrôle de la conformité des documents avec les conditions prévues et sur les transferts de fonds vers la banque de bénéficiaire. C'est donc l'intervention du système bancaire dans tout le processus de réalisation de crédit documentaire qui offre cette garantie.

De l'autre côté il n'existe pas de service ni de garantie sans contrepartie, la réalisation de paiement par crédit documentaire présente une démarche lourde et complexe et d'un cout élevé de sa commission d'ouverture qui sera multiplié en cas de confirmation ce qui a été vérifié lors de l'analyse des résultats obtenus sur la question qui ont été posé aux clients de CPA. C'est qu'ils confirment aussi leurs difficultés d'exercer leurs transactions après l'obligation de l'utilisation de crédit documentaire aux opérations d'importations.

Conclusion générale

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'exposer une partie d'un vaste domaine du commerce international et de clarifier les principaux moyens de financement des opérations du commerce extérieur et ses principales notions théoriques.

La présente étude a tenté d'apporter des éléments de réponse à l'objet de notre travail qui consiste à étudier la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire et la contribution de chacune des deux techniques au financement des importations au niveau de la banque BNA à Tizi-ouzou

Pour mener ce travail, nous avons traité premièrement l'aspect théorique afin de cerner les concepts étudiés. Nous avons évoqué les moyens de paiement à l'international, les différents risques et garanties recensés. Ainsi nous avons mis l'accent sur la domiciliation bancaire à l'importation. Nous avons abordés aussi le système bancaire et la réglementation du financement des importations en Algérie à travers la loi sur la monnaie et le crédit, et la loi de finance.

Dans le cas pratique, suite à notre stage effectué au sein de l'agence 183 BNA à Tizi-Ouzou, malgré la rareté des informations, nous avons pu dégager quelques résultats intéressants :

- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante.
- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire. Elle est basé sur la confiance total les deux parties contractants.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.
- Le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, c'est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ses avantages tel qu'il est plus sûr et plus sécuriser.

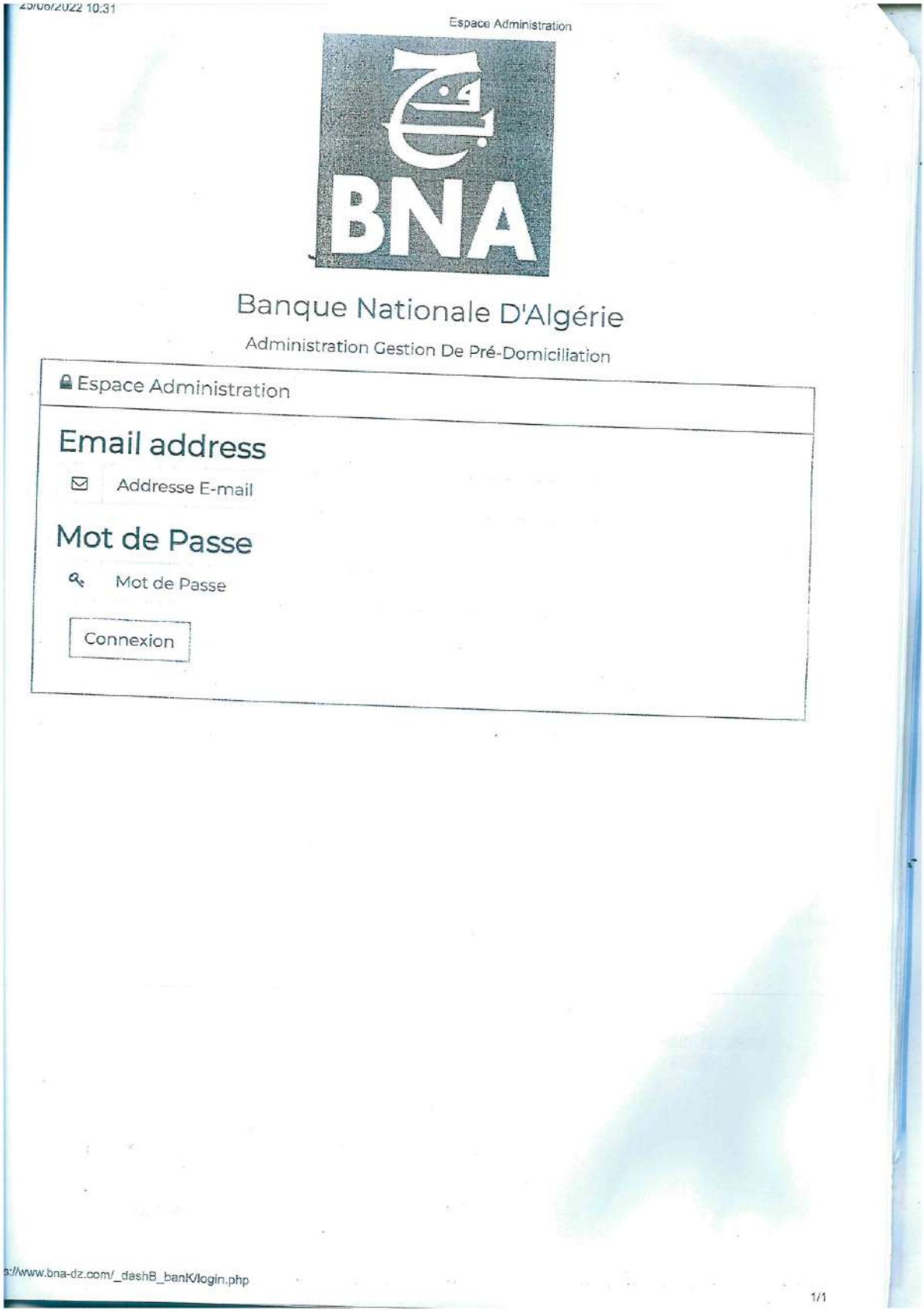
Ajouté à cela, une étude sur le terrain a été menée par un questionnaire auprès des responsables de l'agence, ce qui nous a permis de décrire d'une façon concrète la comparaison entre la contribution des deux techniques au financement des importations En se basent sur l'analyse des résultats obtenus de l'enquête et les réponses fournis par les responsables de l'agence, nous pouvons avancer cela : le crédit documentaire est le plus

utilisé par la banque BNA car sa contribution au financement des importations dominent celle de la remise documentaire. En guise des recommandations, il est vivement conseillé aux opérateurs économiques d'être plus prudents lors de la rédaction du contrat commercial de la transaction pour éviter tout risque, et de solliciter les expertises des banques même en minimum de doute.

A l'issu du présent travail, se présentent quelques perspectives :

- il peut être intéressant d'envisager une contribution de crédit documentaire et de la remise documentaire dans le financement des opérations de commerce extérieur (à l'import et à l'export) au sien de la BNA.
- la mise en œuvre de la contribution de la BNA dans le financement du commerce international en Algérie.

01 : Site pré domiciliation



02 : Demande d'ouverture d'une domiciliation

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
البنك الوطني الجزائري

date : .....

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

AGENCE TIZI-OUZOU INDICE « 581 »
Adresse : AVENUE ABANE RAMDANE TIZI-OUZOU

DONNEUR D'ORDRE

Nom ou Raison Sociale :.....

Adresse complète : .....

Numéro d'identification fiscal(NIF).....

Numéro du Registre de Commerce :.....date de validité.....

Numéro de compte:.....

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

INDICATIONS RELATIVES AUX BIENS/SERVICE A IMPORTER

Contrat commercial/Facture(1):..... Réf.....Date.....

Montant en devises :.....

Contre valeur en Dinars au cours provisoire de :.....soit.....

Nom ou Raison Sociale du Fournisseur :.....

Adresse complète du Fournisseur :.....

Nature des produits (biens/services) :.....

Tarif Douanier ou nature de Service :.....

Provenance :.....Origine des produits :.....

Mode de règlement :.....

Les charges des risques (2) :.....

Lieu de dédouanement :.....

Il est bien entendu que nous vous dégageons de toute responsabilité quant à la position douanière de ces marchandises(3) vis-à-vis de la réglementation des changes en vigueur.

Nous certifions sur l'honneur que :

- Cette opération n'est et ne sera domiciliée auprès d'aucune autre banque
- Nous ne possédons dans les pays étranger aucun moyen de paiement nous permettant d'effectuer sur place le règlement de cette importation, et sommes d'accord pour que cette opération se dénoue sur le plan financier suivant les normes en vigueur et dégageons la Banque Nationale d'Algérie des risques de change éventuels pouvant en découler.

Nous nous engageons par la présente à :

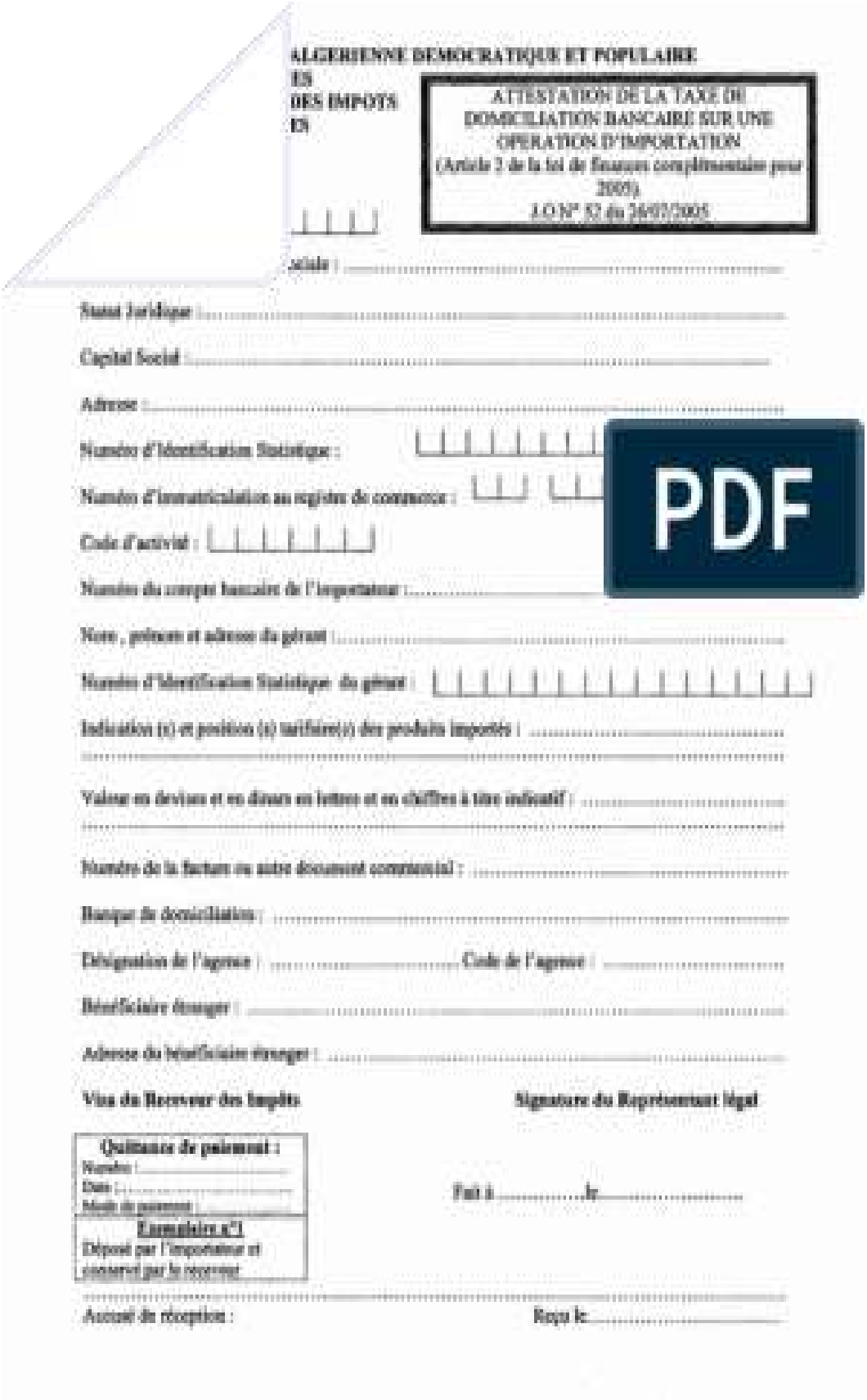
- Effectuer toutes les procédures et formalités liées à cette opération auprès de votre agence ;
- Vous remettre dans les meilleurs délais, les documents douaniers y afférents après dédouanement.

SIGNATURE AUTORISEE
CACHET

(1) Préciser s'il s'agit d'une facture, d'un contrat ou autre document commercial de la transaction
(2) Indiquer l'incoterm.
(3) S'il y a lieu

1

03 : Attestation de la taxe de domiciliation



ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
ES
DES IMPOTS
ES

ATTESTATION DE LA TAXE DE DOMICILIATION BANCAIRE SUR UNE OPERATION D'IMPORTATION
(Article 3 de la loi de finances complémentaire pour 2005)
J.O.N° 52 du 24/07/2005

ociale :
Statut Juridique :
Capital Social :
Adresse :
Numéro d'Identification Statistique :
Numéro d'immatriculation au registre du commerce :
Code d'activité :
Numéro du compte bancaire de l'importateur :
Nom , prénom et adresse du gérant :
Numéro d'Identification Statistique du gérant :
Indication (s) et position (s) tarifaire(s) des produits importés :
Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif :
Numéro de la facture ou autre document commercial :
Banque de domiciliation :
Désignation de l'agence : Code de l'agence :
Bénéficiaire étranger :
Adresse du bénéficiaire étranger :

Visa du Receveur des Impôts

Signature du Représentant légal

Quittance de paiement :
Numéro :
Date :
Mode de paiement :

Fait à .....le.....

Exemplaire n°1
Déposé par l'importateur et conservé par le receveur

Accusé de réception :

Reçu le :

PDF

04 : Facture proforma

NOM DE VOTRE ENTREPRISE

Slogan de votre entreprise

Adresse
Ville, État/Province, Code Postal
Téléphone 123.456.7890 Fax 123.456.7891

DATE 1/1/2002

Doit:
Nom
Entreprise
Adresse
Ville, État/Province Code Postal
Téléphone

Numéro Facture N°: 100
Code client:

Pro forma valable jusqu'au: **10/Jan/02**
Preparé par:

Facture pro forma

Commentaires ou Indications particulières: : Aucun

VENDEUR	NUMÉRO B.C.	DATE EXP.	TRANSIT	POINT F.O.B.	MODALITÉS
					Dû à la livraison.

QUANTITÉ	DESCRIPTION	PRIX UNITAIRE	TVA	MONTANT

TOTAL HT	$ -
TVA	8.60%
MONTANT DÉDUIT	-
AUTRES	-
TOTAL	$ -

Si vous avez une question concernant la présente facture pro forma, n'hésitez pas à nous contacter [NOM/ N° TÉL. /

NOUS VOUS REMERCIONS DE NOUS AVOIR CHOISIS

05 : Engagement

SPECIMEN

Annexe à la note n° 2950.111.04 DU 04/09/2011

ENGAGEMENT

Je soussigné Monsieur .....

Représentant légal de la société productrice ....., ayant pour :

- Raison Sociale .....
- Activité.....
- Adresse.....
- Numéro d'Identification Fiscale (NIF) .....
- Compte bancaire n° .....
- Qualité du signataire.....

1) M'engage au nom de la société à destiner les importations d'équipements, d'intrants et autres produits utilisés pour la production de la société et ce, Conformément aux dispositions contenues dans l'article 23 de la loi n°11-11 du 18/07/2011 portant loi de finances complémentaire pour 2011.

2) M'engage à ne pas revendre en l'état les produits importés

3) M'engage à payer le montant de l'opération conformément aux termes et conditions de l'ordre d'encaissement.

4) Avoir pris note que le non respect de cet engagement, m'exposerai aux sanctions prévues par la loi relative à la répression des infractions de change et des mouvements des capitaux de/et vers l'étranger.

Fait à ....., le .....

Cachet et signature

..

06 : Demande d'ouverture CREDOC

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE IMPORT
IMPORT DOCUMENTARY CREDIT OPENING APPLICATION

AGENCE BNA TIZI-OUZOU INDICE « 581 » date :

Nous vous demandons de procéder à l'ouverture, auprès de votre correspondant, d'un crédit documentaire par SWIFT en faveur du bénéficiaire, conformément aux instructions mentionnées ci-dessous et cochées(X), si applicable :

DONNEUR D'ORDRE/ *APPLICANT*

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :
Name or company's name and full address :
N° DE TELEPHONE
ADRESSE MAIL
Numéro de compte: *Account number*

BENEFICIARE/ *BENEFICIARY*

Nom ou Raison Sociale et Adresse complète :
Name or Company's name and full address :

N° de Téléphone/ *Phone number:*
N° FAX/ Fax : E-Mail : @

Autres contacts/*Other contact details*

Banque du bénéficiaire/ *beneficiary's Bank*

CARACTERISTIQUES DU CREDIT DOCUMENTAIRE/ *THE DOCUMENTARY CREDIT CARACTERISTICS*

Nature du crédit/ *type of credit*

☐ Irrévocable ☐ Irrévocable et Confirmé ☐ Transférable ☐ Non Transférable	Date de validité/*Expiry Date :* Date Limite d'Expédition/ *Latest date of Shipment:*
Montant du crédit documentaire *Documentary Credit Amount*	Montant du contrat ou de la facture proforma *Contract or proforma invoice Amount*
Devise/*Currency:* (en chiffres/*in numerals):* (en lettres/*in words):* ☐ Maximum/ *Not exceeding* ☐ Tolérance (+ ou -) %	Devise/ Currency en chiffres/*in numerals):* (en lettres/*in words):*

MODE DE PAIEMENT/*PAYMENT TERMS*

☐ Paiement à vue/*At Sight :*

☐ Paiement différé à jours date de : ☐ B/L (*) ☐ AWB (**) ☐ Autres/*Other* (à préciser/*specify)*
Deferred payment at days from date of :

☐ Paiement mixte: % à vue/ % à jours de la date de ☐ B/L ☐ AWB
☐ Autres/ *Other* (à préciser/*specify)*

Mixed payment : % at sight, and % at days from date of

☐ Acceptation ☐ Négociation

DESCRIPTION DE LA MARCHANDISE ET/OU DES SERVICES/*GOODS AND/OR SERVICES DESCRIPTION*

07 : Fiche de control

FICHE DE CONTROLE (1)

Instruction n° 895 Annexe II

Modèle F. DI

Intermédiaire agréé

CREDIT POPULAIRE
D'ALGERIE
Succursale de :

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

Dossier de domiciliation
D I
Importation à délai normal

Numéro de guichet domiciliataire

Nom et adresse de l'importateur

Références diverses concernant l'importateur

DATE

1° Date d'ouverture du dossier :

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

3° Date de l'inventaire 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 aprés l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

RAT COMMERCIAL

DATE du contrat	REFERENCE pays d'origine Nature du contrat	MONTANT PREVU en divises	MONTANT PREVU en DA (2)	NATURE DE LA MARCHANDISE

CE D'IMPORTATION AC
STATION D'IMPORTATION AV

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

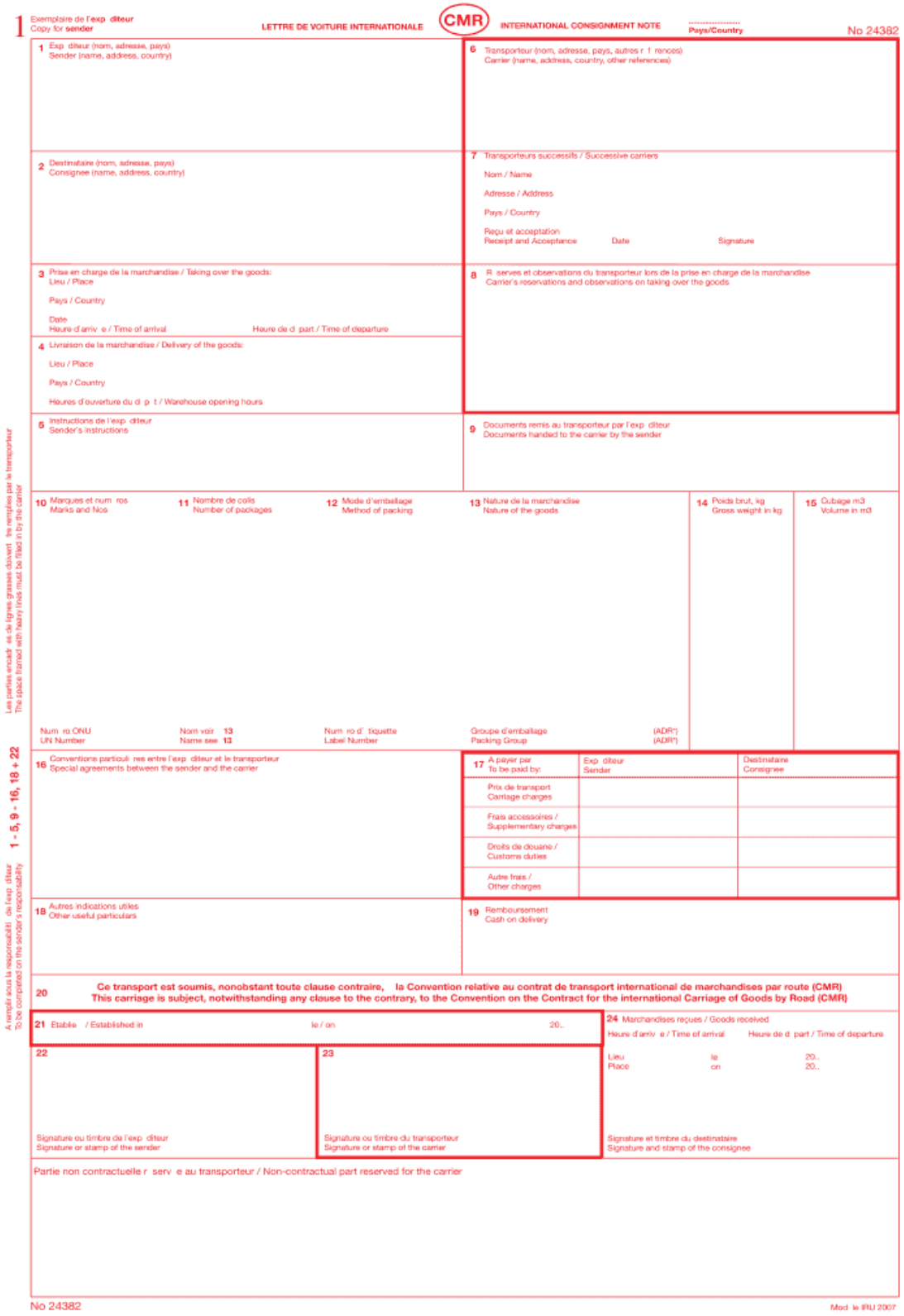
DATE délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE en devises	MONTANT AUTORISE en DA (2)	DATE DE PEREMPTION DU TITRE

RVATIONS GENERALES

deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
exemplaire rayé de brun, comportant les quatres pages.
exemplaire rayé de violet, comportant seulement la première page.
emplir dans tous les cas (valeur ou contre valeur).

Réf. EM/02 bis 111 – 6/73

08 : Lettre de transport CMR



1 Exemplaire de l'exp diteur
Copy for sender

LETTRE DE VOITURE INTERNATIONALE — CMR — INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE

Pays/Country

No 24382

1 Exp diteur (nom, adresse, pays)
Sender (name, address, country)

6 Transporteur (nom, adresse, pays, autres r f rences)
Carrier (name, address, country, other references)

2 Destinataire (nom, adresse, pays)
Consignee (name, address, country)

7 Transporteurs successifs / Successive carriers
Nom / Name
Adresse / Address
Pays / Country
Reçu et acceptation
Receipt and Acceptance — Date — Signature

3 Prise en charge de la marchandise / Taking over the goods:
Lieu / Place
Pays / Country
Date
Heure d'arriv e / Time of arrival — Heure de d part / Time of departure

8 R serves et observations du transporteur lors de la prise en charge de la marchandise
Carrier's reservations and observations on taking over the goods

4 Livraison de la marchandise / Delivery of the goods:
Lieu / Place
Pays / Country
Heures d'ouverture du d p t / Warehouse opening hours

5 Instructions de l'exp diteur
Sender's instructions

9 Documents remis au transporteur par l'exp diteur
Documents handed to the carrier by the sender

Les parties encadr es de lignes grasses doivent tre remplies par le transporteur
The space framed with heavy lines must be filled in by the carrier

10 Marques et num ros
Marks and Nos

11 Nombre de colis
Number of packages

12 Mode d'emballage
Method of packing

13 Nature de la marchandise
Nature of the goods

14 Poids brut, kg
Gross weight in kg

15 Cubage m3
Volume in m3

Num ro ONU
UN Number

Nom voir 13
Name see 13

Num ro d' tiquette
Label Number

Groupe d'emballage
Packing Group

(ADR*)
(ADR*)

16 Conventions particuli res entre l'exp diteur et le transporteur
Special agreements between the sender and the carrier

17 A payer par
To be paid by:

	Exp diteur Sender	Destinataire Consignee
Prix de transport Carriage charges		
Frais accessoires / Supplementary charges		
Droits de douane / Customs duties		
Autre frais / Other charges		

A remplir aux la responsabilit de l'exp diteur
To be completed on the sender's responsibility
1 - 5, 9 + 16, 18 + 22

18 Autres indications utiles
Other useful particulars

19 Remboursement
Cash on delivery

20 **Ce transport est soumis, nonobstant toute clause contraire, la Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route (CMR)**
This carriage is subject, notwithstanding any clause to the contrary, to the Convention on the Contract for the international Carriage of Goods by Road (CMR)

21 Etablie / Established in — le / on — 20..

24 Marchandises reçues / Goods received
Heure d'arriv e / Time of arrival — Heure de d part / Time of departure
Lieu / Place — le / on — 20.. 20..

22 Signature ou timbre de l'exp diteur
Signature or stamp of the sender

23 Signature ou timbre du transporteur
Signature or stamp of the carrier

Signature et timbre du destinataire
Signature and stamp of the consignee

Partie non contractuelle r serv e au transporteur / Non-contractual part reserved for the carrier

No 24382

Mod le IRU 2007

(ADR) - En cas de marchandises dangereuses indiquer, le cas échéant, la dernière ligne du cadre Num ro ONU, Marchandises dangereuses classées 1 et 7, voir également sp cialement dans ADR, Partie 5, Num ro d' tiquette et Groupe d'emballage
- In case of dangerous goods mention on the last line of the column UN number, Goods from class 1 and 7, see especially documentation demands in ADR, Part 5, The label number and Packing Group.

09 : Exemplaire SWIFT

Le : jj /mm/aa édition de message : nnnnn nnnnn page : 1

Message700 reçu de : code SWIFT nom de la banque

Le : jour/mois/ année a :hh :mm :ss

Validité de la clé : correcte

27 : numéro de séquence : (numéro de message)

40A : forme de crédoc: (révocable/ irrévocable/ transférable / stand-by)

20 : numéro e crédoc (références de la banque émettrice)

23: référence a préavis:(références du préavis d'ouverture de ce crédit)

31C : date d'émission: (date d'ouverture effective du crédit)

31D: date lieu d'expiration:(date limite de présentation des documents au lieu précise)

51A/D: banque ordonnatrice (banque du donneur d'ordre si n'est pas la banque émettrice)

50: Donneur d'ordre:(nom et adresse de l'acheteur "importateur")

59: bénéficiaire: (non et adresse de vendeur "exportateur) bénéficiaire du crédit)

32B: devise montant: (montant, dans la devise, couverte par ce crédit)

39A: 0 /0 tolérance montant: (une variation autorisée du montant dans une fourchette définie)

39B: montant maximum: (montant maximum couvert par ce crédit)

39C: montant add.couv. (montant additionnels accordés au bénéficiaire)

41A/D: utilisable chez/par: (nom de la banque autorisée à réaliser le crédit documentaire)

42C : tirages (traite a) :(usance des traites)

42A/D : tiré : (le tiré doit être obligatoirement une banque)

42M : paiement mixte : (montant, dates, délais de paiements)

42P : paiement déféré a : (date ou délai de paiement différé)

Les références

-BEITONE (A) et autres « dictionnaire des sciences économiques »,2éme édition, p.60

-OUBELAID.K. OUAZENE.S. « L'intervention bancaire dans les échanges économiques internationaux » mémoire de master ; université de Bejaia, 2015, p 45

-BERNET (R) : « Principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008, P .355.

- BERNET.(R) ; « moyens et technique de paiement internationaux », édition ESKA, paris, 1999, p226

- LEGRAND.G, ET MARTINI.H, « Le petit export », édition DUNOD, Paris, 2009,p 10

- Convention de Varsovie 12 octobre 1929

-NAJI (J) ; « le commerce international : théories, techniques et applications », édition RENOUVEAU PEDAGOUGIQUE INC, 2005, p 262

- PAVEAU. (J), DUPHIL(F) et les autres « exporter ; pratique de commerce international », 2008, p 201

-PANET-RAYMOND (A). ROBICHAUD (D), «le commerce international : une approche nord-américaine » édition cheneliére Education ; canada, 2005, p11

-BELAIDENE (S), IDJOUBAR (G), IRATEN (S) « le financement, risques et garanties du commerce international, crédit documentaire», université de Bejaia, 2013.p24

-https://www.imf.org ; consulté le 28.07.2023 à16h.53min

-http://www.andlil.com ; consulté le 28.07.2023à17h.480min

1 LASARY, « le crédit documentaire », 2007, les memos page 39

1 Richard, (M) : « le transfert de données bancaires à caractère personnel vers les états unis » ; université paris panthéon, Sorbonne, 2007, p66.

-LASARY, Op-cite p33

-OULOUNIS (S), «gestion financière internationale », OPU, Algérie, 2005, p 13

- ZOURDANI,(S), Op-cite p 74

-LEGRAND (G) et Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris, 2008, p. 128

-LEGRAND (G) et Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris, 2008, p. 128

-BERNET (Rolande) : Principe de technique bancaire, 25 éditions DUNOD, Paris, 2008 , p. 258

- OULOUNIS (Samia) : Gestion financière internationale, office des publications universitaire, Alger, 2005,p.11.

-Revue trimestrielle BNA finance N°06, Les moyen de paiement : le crédit documentaire ; décembre 2003, page 15.
- LEGRAND.G et MARTINI .H, op cite, 2008, P135
-BOUYAKOUBA (F), « l'entreprise et le financement bancaire » édition Casbah, Algérie, 2000, p 263
- Publication CCI N 600 RUU relatives au crédit documentaire 1juillet 2007, page 8.
-Article8, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international. .
- Article 9, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international
-Article 9bis, des règles et usance uniformes (RUU 500) de la chambre de commerce international
-CHIRIGUI (C), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes », mémoire magister, université d'Oran, 2014, p194
-OULOUNIS (S), op cité, P 18
-LEGRAND(G) et MARTINI (H), Op cite, 3éme édition, P145.
-ZOURDANI (S), « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie : cas de la BNA », université de Tizi-Ouzou, 2012 ; p81
-DUCRET (J), « la gestion du risque de change », e-ethique,2002, France ,p 22
- HENNACHI (M)., HELLALv(K) . « le financement et le risque du commerce extérieur : étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au niveau de la BNA 356 », université de Bejaia, 2013.p33
-Document interne de la BNA, les opérations documentaires.
-LEGRAND.G. MARTIN.H. op cit ,2008 p232
-BERNET (R) : « Principe de technique bancaire », 25 éditions DUNOD, paris, 2008, p 265
-Règlement de la banque d'Algérie n° 07-01, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devise.
- Chirigui (Ch.), « le financement du commerce extérieur par les banques algériennes »,mémoire magister, université de Oran,2014 , p103

Les ouvrages

-ADYEL K. « Crédit documentaire et connaissement », Edition Bruxelles, 2012.
-BEITONE (A), et autres « dictionnaire des sciences économiques »,2éme édition,

-BERNET.R ; « moyens et technique de paiement internationaux », édition ESKA, paris, 1999,
-BOURNARD (R), « commerce international », édition Nathan, Paris, 1993.
-LASARY, « les memos, le crédit documentaire », el dar othmania.2007
-LAURENTE J. « la moyenne de paiement à l'international ». 2011.
-LEGAY(D), « Commerce international », édition Nathan, paris, 2011.
-AMMOUR B. « Pratique des Techniques Bancaires » Ed. DAHLAB, 1997.
-JURA KAINELLI : le commerce International, édition LA DECOUVERTE, paris, 2003.
-LEGRAND (G) et MARTIN (H) : Gestion des opérations import-export, édition DUNOD, Paris, 2008.
-GARSUAUT (P) et PRIAMI (S) : les opérerons bancaires a l'international, édition CFPB, Paris, 2001.
-OULOUNIS SAMIA : Gestion financière internationale, office des publications universitaire, Alger, 2005.

Mémoires et Thèse

-Fatiha TALEB, « contrats bancaires internationaux Et loi D'autonomie En Particulier, Les Crédits internationaux » Thèse de Doctorat d'Etat, 1990.
-SAFIA ZOURDANI, « le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie », Mémoire de magister, TIZI-OUZOU, 2012.
-BOUCHATAL (Sabiha) : Le commerce international : paiement, financement et risques y afférant, mémoire DESB, Ecole Supérieur des Banques, Alger, 2003

Autre Document

-Revue trimestrielle BNA finance N 06, les moyens de paiement : le crédit documentaire, Mr SiAMEUR : Directeur des mouvements financiers avec l'étranger (BNA), octobre-décembre 2003.
-Documents de l'école supérieure des banques. http://www.dist.cerist.dz/ESB/
-Manuel de l'Institut de formation bancaire (IFB) (cours sur les opérations de commerce extérieur).
-L'économie Internationale dans la théorie économique, www.perso.crans.org.2005.
-Le contrat de commerce international - cloudfront.net.
-CroweHorwath, BECAUZE, le crédit documentaire, 2014.

-M. BALLOUTI, "Les opérations de commerce extérieur", cours de 4ème année, ESB.
-RAFIK, "Les opérations de commerce extérieur", cours de 3ème année, ESB.

Site internet

-L'importation-mataf http://economie.trader-finance.fr/importation/
-www.import-export.societegenerale.fr
-www.Algérie-focus.com
-http ://www.cnep.dz ;
-http://www.cpa.dz;

Table de matière

Remerciement

Sommaire

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des figures et tableaux

Introduction générale

Chapitre 1 : Généralités sur le commerce international

Introduction.....6

Section 1 : notion de base sur le commerce international……6

1.1. Genèse sur le commerce international…….…6

1.2. Définition du commerce extérieur ……...7

1.3. Le rôle du commerce international …….....….8

1.4. Définition de l'importation …….....….8

1.5. Définition de l'exportation …….....…..8

1.6. Contrats et documents du commerce international ….....8

1.6.1.1. La facture pro-forma ……..……8

1.6.1.2. La facture commerciale (définitive)…….....…..9

1.6.1.3. La facture provisoire……..….9

1.6.1.4. La facture consulaire……..……9

1.6.2. Les documents de transport……....……9

1.6.2.1. Le connaissement maritime (B/L) …….....9

1.6.2.2. La lettre de transport aérien (AWB) LTA …….....9

1.6.2.3. La lettre de transport routier (TWB) LTR…….....….10

1.6.2.4. Le duplicata de lettre de voiture international DLVI …..……10

1.6.2.5. Le récépissé postal (bulletin d'expédition)……..…10

1.6.2.6. Document de transport combiné FIATA (multimodal)…..……10

1.6.3. Les documents d'assurance…….....10

1.6.3.1. La police d'assurance…….....…10

1.6.3.2. Le certificat d'assurance……..……11

1.6.3.3. L'avenant ……..…11

1.6.4 Autres documents……11

Section 2 : Eléments fondamentaux du commerce extérieur…….....…12

2.1.Les théories du commerce extérieur…….....12

2.1.1. La théorie d'avantage absolu d'Adam Smith …….....12

2.1.2. La théorie de l'avantage comparatif du David Ricardo ……..12

2.1.3. Théorie des coûts relatifs de HOS ……...……12

2.2 Les institutions du commerce international…….....……13

2.2.1. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) …….....…13

2.2.2. Le Fond Monétaire International (FMI) …….....…..13

2.2.3 La banque mondiale (BM) …….....……13

2.3 Le système de SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication)…….....13

2.3.1. Définition de SWIFT Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunication …….....….14

2.3.2. Les règles de fonctionnement de SWIFT…….....…….14

2.3.3. Les avantage du système SWIFT …….....….14

2.3.3.1. La sécurité…….....……..14

2.3.3.2. La rapidité…….....……15

2.3.3.3. Le message SWIFT…….....……...…15

2.3.3.4. La fiabilité…….....……15

2.3.4. Les ouvertures SWIFT …….....15

Section 3 : les incoterms…….....…..15

3.1. Définition des différents incoterms…….....…16

3.2.But et portée des INCOTERMS…….....17

3.3..Rôles des Incoterms…….....…18

3.4. La classification des INCOTERMS…….....…18

Conclusion du chapitre…….....…19

Chapitre 2 : les techniques du financement du commerce international

Introduction 20

Section 1 : les instruments de paiement du commerce international ….…20

1.1.Le chèque…….……20

1.2.Les effets de commerce……21

1.3. Le virement bancaire……...…22

Section 2 : les techniques de financement du commerce international…...22

2.1.Le Transfert Libre…….....……22

2.2. Le crédit documentaire (CREDOC) …….....……24

2.2.1.Définitions de crédit documentaire …….....……24

2.2.2.Les intervenants du crédit documentaire…….....24

2.2.2.1. Le donneur d'ordre …….....24

2.2.2.2. La banque émettrice …….....……24

2.2.2.3. La banque notificatrice …….....…24

2.2.2.4 Le bénéficiaire …….....….24

2.2.2.5 La banque confirmatrice …….....……..24

2.2.3. Les formes de crédit documentaire…….....……27
2.2.3.1 Selon le critère de sécurité …….....…27
2.2.3.2. Selon le critère mode de réalisation …….....……27
2.2.3.3 Selon le critère de financement …….....…28
2.2.4 Les avantages et les inconvénients du crédit documentaire…….....29
2.3 La remise documentaire…….....…29
2.3.1.Définition de la remise documentaire …….....…29
2.3.2. Les intervenants de la remise documentaire …….....……29
2.3.2.1. Le donneur d'ordre …….....……29
2.3.2.2. La banque remettante …….....…29
2.3.2.3. La banque présentatrice ……..…….....…30
2.3.2.4. L'acheteur …….....……...…30
2.3.3 Les modes de réalisation…….....31
2.3.3.1. La remise des documents contre paiement (à vue)……..…31
2.3.3.2. La remise documentaire contre acceptation…….....….32
2.3.3.3. La remise documentaire contre acceptation et aval …….....…33
2.3.3.4. La remise documentaire contre lettre d'engagement ……...….33
2.3.4. Avantages et inconvénients de la remise documentaire…….....…33
Section 3 : les risques et garanties liés aux opérations du commerce international.....34
3.1. Les risques liés aux opérations du commerce extérieur ……..…34
3.1.1. Définition du risque ……...……34
3.1.2. Les risques liés au financement de commerce international ...……34
3.1.2.1. Le risque ……...…34
3.1.2.2. Le risque de non transfert des fonds ……...…34
3.1.2.3. Le risque politique …….....…..35
3.1.2.4. Le risque de catastrophe naturelle ……...…35
3.1.2.5. Le risque lié au transport de la marchandise ……...…35
3.1.2.6. Le risque de change ……..35

3.1.3. Les risques liés au crédit documentaire et la remise documentaire ..35
3.1.3.1. Les risques du crédit documentaire …….....…….35
3.1.3.2. Les risques de la remise documentaire…….....….36
3.2. Les garanties et couvertures des risques à l'international……....37
3.2.1. La définition de la garantie et le cautionnement ……..37
3.2.1.1. Les garanties ……..37
3.2.1.2. Les cautionnements …….....37
3.2.2. Les garanties en faveurs de l'importateur ……..37
3.2.2.1. La garantie de soumission (BID BOND) …….....…..37
3.2.2.2. La garantie d'exécution de contrat (performance bond) ……...38
3.2.2.3. La garantie de restitution d'acompte (advance payment bond) 38
3.2.2.4. La garantie de retenue de garantie ou garantie de maintenance 38
3.2.3. Les garanties en faveurs de l'exportateur …….....38
3.2.3.1. La lettre de crédit stand-by …….....38
3.2.3.2. Le crédit documentaire …….....…38
3.2.4. La gestion interne de risque de change ……..…38
3.2.4.1. La clause de change contractuelle …….....38
3.2.4.2. Le netting ……..…39
3.2.4.3. Le termaillage ……...39
3.2.4.4. La compensation des flux ……39
3.2.4.5. Les swaps en devise …….....39
3.2.5. Techniques de couverture faisant appel aux banques …….....…39
3.2.5.1. L'achat à terme …….....39
3.2.5.2. Les avance en devises …….....……40
3.2.5.3 L'option de change.....40
3.2.5.4. Change avec intéressement …….....……40
3.2.5.5. Change budgété …….....……40
3.2.5.6. Option prime zéro ……40

Conclusion du chapitre…….……41

Chapitre 3 : Etude de cas « le crédit et remise documentaire au niveau de la BNA»

Introduction 42

Section 1 : présentation de la banque nationale d'Algérie……...…42

1.1.Historique de la banque …….…….....42

1.2. Activités principales de la BNA …….…...…43

1.3. Les différents services au niveau de la BNA…….……..…43

1.4. L'organigramme de la BNA …….…….....……..44

1.5. Organisation de la BNA …….....…….……45

Section 2 : une opération de Credoc à l'importation au sein de la BNA..……...45

2.1. Détermination des éléments entrant dans le contrat …….....…46

2.2. Conditions d'ouverture du Credoc …….....…46

2.3. Ouverture du Credoc…….....46

2.3.1. Domiciliation …….....…47

2.3.1.1. Réception de la demande d'ouverture et de la facture pro-forma....47

2.3.1.2. Matérialisation de la domiciliation …….....……..49

2.3.1.3. Etablissement d'une fiche de contrôle …….....…49

2.3.1.4. Calcule des commissions et taxes sur la domiciliation……..... 50

2.3.2. Emission du Credoc…….....50

2.3.2.1. Réception de la demande d'ouverture du crédit documentaire….. 50

2.3.2.2. Constitution de la provision …….....51

2.3.2.3. Transfert du dossier à la direction de l'étranger à Alger …...…..…51

2.3.2.4. Achat des devises et récupération de la formule 4…….....….51

2.3.3. Calcule des frais d'ouverture du Credoc …….....52

2.4. Réalisation du crédit documentaire…….....…53

2.4.1. Réalisation physique ……..……..…54

2.4.2. Réalisation financière …….…..…55

2.5. L'apurement…….....…….55

Section 3 : une opération de Remdoc à l'importation au sein de la BNA.....56

3.1 L'ouverture de dossier de domiciliation au sein de la BNA, agence n°183..56

3.2 Traitement d'une opération d'importation par la remise documentaire.....58

3.2.1 Identification des deux parties …….....58

3.2.1.1 Identification de l'importateur…….....….58

3.2.1.2 Identification de l'exportateur …….....58

3.2.3. Objet du contrat …….....…58

3.2.4 Domiciliation de la remise documentaire …….....59

3.2.5 l'ouverture du dossier de domiciliation au niveau de la BNA 183….. 59

3.2.5.1 Attribution d'un numéro de domiciliation …….....…59

3.2.5.2 l'ouverture d'une fiche de contrôle …….....60

3.2.5.3 la constitution de la commission de domiciliation …….....60

3.2.6 La réalisation de la remise documentaire ……...……..60

3.2.7 L'apurement de dossier de domiciliation …….....61

Conclusion du chapitre…….....……..62

Conclusion générale

Annexes

Bibliographie

Table de matière

☞ *Résumé :*

On va tenté d'apporter des éléments de réponse à l'objet de notre travail qui consiste à étudier la comparaison entre le crédit documentaire et la remise documentaire et la contribution de chacune des deux techniques au financement des importations au niveau de la banque BNA à Tizi-Ouzou.

Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients alors que le crédit documentaire présente la technique la plus sécurisante.

La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins coûteux que celui du crédit documentaire. Elle est basé sur la confiance total les deux parties contractants.

La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport au crédit documentaire.

Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise, il occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, c'est la technique la plus utilisée pour le financement des importations grâce à ses avantages tel qu'il est plus sûr et plus sécuriser.

☞ ***Mots clés :*** Banque national d'Algérie**,** Crédit documentaire, Remise documentaire.

☞ *Abstract:*

We are going to try to bring elements of answer to the object of our work which consists in studying the comparison between the documentary credit and the documentary remittance and the contribution of each of both techniques to the financing of the imports at the level of the bank BNA in Tizi-Ouzou.

Each payment technique has its advantages and disadvantages, with the documentary credit being the most secure.

Documentary remittance is a more flexible and less costly means of payment than documentary credit. It is based on total trust between the two contracting parties.

The documentary remittance procedure is less complex than that of the documentary credit.

The documentary credit covers the risk of insolvency of the buyer as well as the risks on the goods, it occupies a very important place in the financing of the foreign trade, it is the technique most used for the financing of the imports thanks to its advantages such as it is safer and more secure.

☞ ***Keywords:*** Banque national d'Algérie, Documentary credit, Documentary remittance